

2936

24 FEB 1958

119



3 APR - 7
1958

1
1958

中央合作通訊

中央合作通訊

一九五八年一月号目录
总第八十二期

評論：(一) 動員一切積極因素 超額完成1958年計劃	(1)
(二) 瞻前顧后迎新春	(4)
做好動力機械的分配調運工作	焦克 (6)
黃岩縣社生產資料供應工作的規劃	浙江省社生產資料處 (6)
召開三社會議 互相銜接計劃	王祥占 (8)
調查群眾需要 安排供應業務	唐耀煌 劉蘭生 葛炳南 (9)
全力支援農村水利建設	吳嶸 (10)
常熟縣供銷社怎樣推廣磷肥	茅柏青 查海若 (11)
地方雜肥潛力很大	胡茂根 田喜伍 (11)
農村里的夜市	易治恭 (12)
幫助農民積極調劑耕畜	查海若 (15)
多方發掘銅草來源	長垣縣供銷合作社 (15)
喬司社怎樣改進供應工作	李厚良 (14)
必須做好後期的購棉工作	郭獻瑞 (15)
積極組織收購和大力推廣使用棉杆皮纖維	趙濟民 (17)
關於湖南、江西縮小產地購銷差價的商榷	周鈞 (18)
臨縣全面整頓自由市場的三條經驗	(19)
雙峰縣採取措施發展茶葉生產	(20)
怎樣把土產運出深山	羅柱烈 (21)
支持農民打獵	文中 振海 固基 (22)
普述供銷社幫助農業社培植土產的經驗	余彌生 陳庭輝 李東正 (25)
簡陋的設備 優異的成績	全國供銷合作社總社土產局第三處 (24)
學習張家溝油坊的經驗	西生 (25)
用剝壳機剝橡子外殼	劉芳仁 (16)
改進土紙生產問題的商榷	張仁和 孫庭仁 (26)
財溪鄉怎樣領導土紙生產	彭叔都 (27)
用九種代用品造土紙	張建國 沈沉 (27)
千方百計支持和促進農副業生產	榮軍 懷君 田心 (28)
今年的購銷業務規劃了沒有?	管見 (29)
改進零售商品流轉計劃的編制工作 ——蘇聯專家鮑洛金同志的調查工作報告	(30)
業務知識：棉杆皮剝制、脫膠 沙子溫制籽麻皮	(32)
看誰先到供銷社（木刻）	余俊（封面）

中央合作通訊

(月刊)
1958年第1期
(总第82号)
1958年1月11日出版

編輯者：中華全國供銷合作社
(北京東直門外)
出版者：財政經濟出版社
(北京西總布胡同7號)
印刷者：北京印刷廠

總發行處：郵電部北京郵局
訂購處：全國各地郵電局
代訂代銷處：全國各地新華書店
定價：每冊0.16元

(期100号) (本期印数44,205册)

(上期实际出版日期: 1957.12.15, 郵局發出日期: 1957.12.14)

中央合作通訊

1/158 JH^e



(一)

動員一切積極因素 超額完成1958年計劃

1958年是第二个五年計劃的第一年，完成和超額完成1958年計劃，对于保証第二个五年計劃的实现，有着重大的意义。

供銷合作社1958年的主要任务，仍然是集中主要力量，做好农产品的采購工作；同时，做好生产資料和生活資料的供应工作；并通过采購、供应業務，支援国家工業，促进农業生产的發展，滿足人民需要。

为了完成上述任务，根据我国当前的政治、經濟形势，工农業生产的需要和可能，国家計劃的要求，以及供銷合作社本身的实际情况，和各省社研究确定：1958年的采購總額比1957年实績增加10.36%；其中棉花增加15.72%，麻（黃麻、大麻、苧麻）增加8.51%，烤烟增加28.29%，茶叶增加17.53%。零售總額比1957年实績增加10.02%；其中生产資料增加16.98%，生活資料增加7.61%；生产資料中化学肥料增加17.59%，排灌机械增加251.33%，农药增加51.95%，双輪双（單）鋤犁增加55.86%。从此看来，这个計劃是不小的，任务是相当繁重的。但是，也是可以完成的。

党中央总结了第一个五年計劃的經驗后，提出了：在优先發展重工業的基础上，实行工农業并举的方針。在这个方針下，国家將增加农、林、水利事業的投資，發展能够促进农業增产的工業，并积极推行一切能够办到的增产措施。农業發展綱要（草案）根据兩年实践經驗，作了修改。农業社經過兩年鍛煉，更加巩固。加之，去年开展了全民整風，农村經過社会主义大辯論，农民觉悟大大提高，生产积极性空前高漲。由于上述情况，今年必將出现一个农業生产大高潮。这就是完成今年采購供应計劃的基本保証。同时，工業生产有进一步的提高；全国認真貫徹“勤儉建国”、“勤儉办

社”和“勤儉持家”的方針；国家妥善安排了积累和消費的比例，物資和購買力基本达到平衡；加之，自由市場的管理較前加强和改善，因而市場必然繼續稳定。另外，經過第一个五年計劃的执行，供銷合作社确实取得了不少宝贵經驗；經過整風，全体职工提高了思想，整頓了作風，加强了团結。总之，有了党的正确方針和具体領導，有了国家的政策措施，群众的觉悟和积极性，再加上第一个五年計劃的基础和工作經驗，就会产生無限的力量。

当然，困难还是很多的。比如自然灾害对于农業的影响还很大；生产的可能和消費的需要之間还有一定的距离，有些物資的供应情况仍然是緊張的；群众观点和群众路綫的方法，还没有在所有領導干部和职工中得到解决；对山区資源摸的不清；加工設備和技术力量不足等等，都是摆在我們面前的困难。但是我們相信，只要我們認識这些困难；只要都做促进派，忠誠地依靠党的領導，貫徹党的方針政策，依靠群众；并動員一切積極因素，發揮一切潜在力量，困难就是可以克服的。

完成和超額完成农产品采購計劃，是供銷社的首要任务。根据多年特别是1957年的經驗，进行采購工作有兩種方法。一种是：不关心农業生产狀況，不联系群众，等到农产品收获以后，农民多卖則多收，少卖則少收。这种方法最易执行，但最不受群众欢迎，最不易完成計劃。因为它是缺乏群众观点和生产观点的官僚主义的方法，不是革命的和積極建設社会主义的方法。另一种是：積極主动地参加农業生产过程，把采購、供应業務和农業生产活动密切地結合在一起，以支援农業生产；在农業增产的基础上，扩大采購業務。这种方法比較費勁，但是最受群众欢迎，最容易完成計劃。道

理很簡單，採購計劃能否完成，其決定關鍵在於農業能否增產。所以這種生產路綫和群眾路綫的方法，就是完成採購計劃的一條最積極可靠的方法。1957年的棉、麻、烟、茶及山貨土產、特別是棉花的採購中，初步地採用這種方法，收到較好的效果。棉花採購，實際上是从春播期間的預購工作開始的。預購工作的主要目的，是通过發放定金，指導農業社完成國家計劃的播種面積；並幫助其解決耕播中的困難，掌握生產安排情況。播種後，再進行預購復查，核實播種面積，修訂合同，同時了解棉苗生長情況，督促和幫助農業社保苗壯苗。另外，結合發放第二批定金，供應農具、肥料、農藥和排灌機械等生產資料，及時地幫助農業社加強田間管理，進行抗旱、排澇、施肥、中耕以及向病蟲害作鬥爭。棉花收穫前，又幫助農業社查田估產，制定售棉和歸還定金的計劃，訓練分級技術員。收穫開始，即派駐鄉或駐社聯絡員，幫助農業社改進摘花技術，以增加產量，提高質量；同時，組織售棉，宣傳政策，清理預購合同，收回定金。上述辦法，使商業活動和生產活動密切地結合在一起，商業部門的要求和生產部門的要求完全一致起來。其結果就是：農業增產，採購擴大，國家和農民的关系更加密切，農民和黨更加團結。所以，1958年必須把這個方法推廣到所有農產品的採購工作中去，並進一步改進，使之更趨完善。

完成採購計劃的另一個重要問題，是貫徹國家的“優質優價”政策（農產品的比價和價格水平，本文不擬研究）。根據幾年的經驗，貫徹“優質優價”政策，既可以鼓勵農民的勞動積極性，提高產品質量；又可以鼓勵農業社和農民“賣好留壞”，從而也就可以達到“優質優用”以增加國家財富的目的。1957年棉花收購工作中，全國為農業社訓練了十五萬以上的評級技術員，使農業社和農民了解分級的道理，掌握分級的技术，從而在等級標準上和我們取得一致認識。同時，經過評級技術員指導農業社實行“分摘、分晒、分存、分軋、分售”，也就是從生產過程中分級；這樣就提高了棉花品級，增加了農業社的收入。在上述基礎上實行民主評級，品級合格率空前提高，多年沒有解決的

壓級壓價和提級提價問題，得到解決。總之，國家收到好棉花，農民賣到好價錢，國家農民兩有利。這個方法是貫徹“優質優價”政策的群眾路綫，也應該在所有農產品採購工作中積極推廣，並加以改進，使其更趨完善。

1955年供銷合作社在全國範圍內，開展了廢品和野生動植物的收購，1956年提出“向小土產進軍”的口號。當時，曾有不少人輕視這些業務，而且也遇到不少困難。可是三年來，只廢品一項，已經給國家搜集了鋼鐵、銅、錫、鉛、紡織和造紙原料，以及貴重的金屬原料等價值將近十億元的物資。難道這不是社會主義建設中所必需、而又十分重要的事情嗎？

現在中央又號召發展山區生產，這是十分正確的，供銷合作社應該積極響應。山區占全國面積三分之一，有豐富的資源，有勤勞的人民。我們應該以長期建設的觀點，積極而又實事求是地組織幹部上山，資金上山，業務上山，技術上山；到山上去和山區人民一道發展生產。把山區建設成為生產發展、生活富裕、文化高漲而又更加美麗的山區。供銷社是商業組織，因此，它的發展山區經濟的任務，基本是通过供應、採購業務，促進生產的發展，滿足人民需要。最近二年來，各省供銷社對於山區資源已經進行了初步勘察。據極不完全的統計，全國發現新的土特產五百多種，計有野生油料一百餘種，雜纖維一百餘種，淀粉原料和烤膠原料數十種。就連山西、河北和北京西山都發現成林的漆樹。如果我們能夠進一步作更全面的勘察，凡是可資利用的，都收購起來，加以利用，則就可以大大增加國家財富，改善山區人民生活。因此，各省、縣以至基層社，都要對所轄山區進行全面勘察，凡是經過積極努力可以找到銷路的土特產，都要積極收購。還必須在山區建立必要的加工企業，並積極指導農業社改進落后的生產和加工技術，以提高產品質量，擴大銷路。有些重要的產品，須要拿出較大的力量，有計劃的培植生產基地。比如茶葉、楠竹、生漆、土紙以及棕片等，都可以這樣做。以茶葉來說，我國產茶已有二千四百多年歷史，歷史上最高年產量曾到450萬担，名盛全球。而1957年僅為250萬多担，除了出口

以外，全國平均每人全年吃茶只有三兩多。茶葉的主要產區是湖南、浙江、安徽、四川、江西、湖北、福建和廣東九省。而百分之七十以上的茶葉，又集中在八、九十個縣，如果我們選擇其中發展條件較好的一些縣份，集中一定的力量，墾復荒茶園，更新老茶園，增肥、治蟲及實施其他必要的措施，在幾年之內，恢復到戰前生產水平，並不是太困難的事。山區生產資料和生活資料的供應，也是應該加以特別重視的。在生產資料供應方面，不僅應該滿足其數量的需要，更重要的是應該積極推廣適合當地使用的改良農具、手工業工具、交通工具和一切生產工具，以提高其生產力，改變其生產的落後狀態。同時，為了適應上述需要，還應該妥善地調整商業網。一般說來，山區商店應該是綜合性的，採購、供應、加工甚至衛生醫療等都組織在一起，對群眾最為方便，也最合乎核算。

1958年的農業生產高潮，要求供銷社又多又快又好又省地供應各種生產資料。興修水利，增施肥料，防止病蟲害等，是促進增產的主要途徑。因此，排灌機械、提水工具、興修水利的器材、肥料、農藥和藥械、雙輪雙（單）鋤犁等，都必須根據農業需要與貨源的可能性，積極推廣，大量供應，並提高供應工作質量。根據幾年的經驗，新式農具和排灌機械的供應，必須首先摸清各地的使用條件；傳授使用、修理和保管技術，做好零件補充；請求當地領導機關安排修理機構。而且還要做到，農閑大修農忙用，常年檢查常年修補。為了便於零件供應和修理，充分發揮農具、機械的使用效率，要尽可能地將同一規格型號或同一工廠的出品，集中分配在同一地區或鄰近地區。我國肥料不足，將是一個長期情況，因之，以農家積肥為主，以化學肥料為輔，將是長期的方針。在這個方針下，供銷社一面要積極地組織雜肥供應，一面要保證化肥的重點使用。1958年將有二十幾萬噸化肥，增加在經濟作物上，這個計劃的圓滿實現，就給完成採購計劃提供了重要保證。農藥和藥械，須要努力推廣。今年要積極擴大病蟲害的防治面積，要事先與農業社密切聯繫，適時地供應各種農藥和藥械，要經過宣傳和實際的防治工作，使農藥和藥械在更多的

農業社里，成為必備的生產資料。許多地區勞動力不夠，特別是春耕、夏收秋種、秋收冬播及抗旱排澇的時候，更加緊張。而且，今年有五十萬馬力的排灌機械下鄉，農村有了機械動力，對加工及其他農村適用的機械，就會逐漸需要起來，因此，應該想辦法供應一些能夠節省勞動力的適用的小型機械，從各方面提高農村生產力。但這絕不是說，舊式農具可以不供應了，相反地還是要充分利用舊的。比如，水車总有一天會被排灌機械所代替，但短時期內還是代替不了，因而還是要用，還要積極供應。

由於農業增產，由於大批幹部下鄉鍛煉及其他因素，農村購買力將有顯著提高。各級社應該加強對生活資料供應工作的領導，進一步調整商業網；努力地適宜地組織貨源，調劑庫存商品；提高零售服務技術；對私商加強政治教育和業務指導；同時，管理好自由市場。

勤儉建國、勤儉辦企業、勤儉辦合作社、勤儉辦一切事業，是我國建設社會主義的一條根本方針。我國是個窮國，經濟落後，文化落後。但是我們有六億勤勞而智慧的人民，有未開發的豐富資源，而且，更幸運的是還有先進的政治制度和英明的中國共產黨。因此，我們只要能夠勤和儉，就能夠少花錢多辦事、快辦事，並把事情办好。我們相信，全國人民都有志氣，能夠勤勤儉儉地在今後十年到十五年內，把我國建設成為一個具有現代工業、現代農業、現代科學文化的強大的社會主義國家。

1958年供銷社應該堅決貫徹勤儉辦社的精神。堅決精簡機構，減少行政人員；改善經營管理，堅決減少經營環節，降低流轉費用；充分利用現有加工廠和倉庫，停建民用房屋，以便節省合理地使用基建投資。同時加強財務管理制度，合理使用資金，反對貪污浪費。

要保證計劃的勝利完成，還必須好好地整風，以提高思想，改進作風。還應繼續開展先進工作者運動和增產節約運動，依靠全體職工的積極性和創造性，把工作推向前進。

1958年開始了，希望全體職工拿出一切力量來，為完成和超額完成今年計劃而奮鬥。

(二) 瞻前顧后迎新春

1957年过去了，1958年已經来临。际茲新春伊始，我們瞻前顧后，一方面满怀兴奋的庆賀1957年供銷合作事業取得的重大成績；另一方面又满怀信心的預期1958年購銷任务的胜利完成。

随着農業生产运动高潮的到来和農業社年终決算分配工作的完成，今年春天，广大农村市場上已經出現了一片活躍而繁荣的景象。各地供銷社除繼續完成各項採購任务外，充分認清市場的特点和發展趋势，进一步做好物資供应工作，也是当前的中心任务之一。

今年旺季供应工作是極其繁重和艰巨的，它和往年旺季比較起来，有着显然不同的特点。往年冬末春初，一般总是銷售生产資料的淡季。可是去年由于农村社会主义宣傳教育运动广泛深入的开展，特别是由于全国農業發展綱要（修正草案）的公布和貫徹实施，广大农民群众的生产积极性受到了極大的鼓舞，各級党委和人民委员会对于去冬今春的農業生产也都提前作了部署，農業基本建設任务和备耕任务不仅大为加重，而且也大为提前。因此，生产資料供应工作的旺季，比較往年提前，出現了淡季不淡的局面。与此相反，往年秋收之后，生活資料供应工作就开始进入旺季。可是去年由于絕大多数的農業社改变了“随收随分”的办法，实行了“先公后私”、“預支少，分配多”的办法。因此，生活資料供应工作的旺季，又比較往年推迟。同时，由于去年全国大部分地区的農業生产获得丰收，農業社的生产投資扩大了，农民群众的購買力提高了。因此，他們要求供应的生产資料和生活資料，不仅数量龐大，時間集中，而且要求質量好，品种全。根据上述旺季市場的基本情况，尽一切可能的滿足农民群众增加生产、改善生活的要求，不仅是供銷合作社的一項經濟任务，而且也是一項政治任务。

根据各地反映，前一时期，在不少供銷合作社的干部中，曾經一度看不清去冬今春農業

大生产运动“規模大、勁头足、行动快、动手早”的特点，生产資料供应計劃偏低，儲备不足。例如河南湯陰县宜溝基層供銷社，直到去年十一月底檢查庫存时，才發現社里儲备的一万八千九百元的生产資料，距离农民群众当时的实际需要相差三万六千一百元之多。有些供銷社看到去年秋收之后，生活資料銷售情况不如往年那样活躍，便惊惶失措，耽心庫存积压，不肯大胆进貨，以致造成許多不应脫銷的商品也脫銷了。例如湖北通山县南林桥基層供銷社，因为盲目压缩庫存的結果，不少小百貨、布匹也脫銷了，影响到供应計劃的順利完成。还有些供銷社虽然也做过一些典型調查工作，但是，因为这些典型調查工作都是远在農業生产高潮到来之前进行的，而且又大都是只調查了農業社集体的需要，沒有調查农民个人的需要，因此計劃仍然脫离实际，不能适应客觀形势發展的需要。例如山东济宁县付庙区供銷社，根据農業生产高潮到来前的典型調查，計劃去冬今春供应鉄銑一千五百張，結果在高潮到来后的几天中，就銷售了一千七百張，一度供应緊張造成了工作的被动。

現在，上述情况，已經基本上有所扭轉，不少供銷社已經通过清倉排队，对照市場需要，重新修訂計劃，組織貨源，开展了供应工作。但是，值得指出的是，很多供銷社还只是看到当前市場上的需要；却沒有注意到研究分析市場的变化和發展趋势，只是看到旺季時間的推迟，却沒有注意到旺季時間的延長，这样缺乏远見和通盤打算的思想和作法，势必給今后工作帶來極大的被动。

在全国範圍內，一个声势浩大的以农田水利建設和积肥运动为中心的農業生产高潮，已經普遍形成。因此，目前物資供应工作，首先應該集中在兴修农田水利和积肥运动所需的工具、器材等生产資料方面。为此，本刊去年十一月号曾經發表專論，要求各地迅速加强这一工作。但是，也不能不看到，今年是農業生产大躍

进的一年，各地春耕生产运动，不仅时间提前，而且规模宏大。因此，各地供销社在供应水利物资的同时，还必须深入了解农民春耕生产资料的需要情况，及早组织货源，充实库存，为进一步做好春耕生产资料供应工作做好准备，以支持今年农业大丰收。

根据各地调查材料看来，由于农业社收入分配办法的改变，加之春节又推到今年二月份。因此，今年春天的农村市场，将会比去年第四季度更为活跃。但是我们还应看到，农村普遍开展了勤俭持家，勤俭办社的教育后，广大农民用钱更有计划，今年购买生活资料的品种、数量和时间也将有所变化。各地供销社还必须进一步做好调查研究工作，摸清今年群众对生活资料的需要情况，对照库存物资力量，积极组织货源。此外，还应该充分估计到，冬末春初，雨雪载途，商品调运极为不便的因素，抓紧时机，与有关供货和运输部门密切联系，迅速把必要的商品，尽快的运到零售单位去，做到批发有货，门市必有，以保证春节前后物资的正常供应。最近，有些地区通过“算时间、算任务、查库存、查需要”，召开国合供应会议及内部商品交流会议等办法，进一步充实力量，安排了旺季供应工作，这一做法是十分正确的，值得各地仿行。

由于今年生活资料供应的旺季，也正是生产资料供应的旺季，两旺齐到，时间集中，积极组织货源，的确是一件重要而艰巨的工作。各地经验证明，地方货源的潜力是很大的，甚至若干供不应求的物资，也可以就地解决或找到代用品。上期本刊介绍的浙江遂安县的基层社，通过排生产季节、生产数量、品种和采购量四个队之后，已经采购到地方副食品货源五十余种，总值达八万七千余元，占全县去年第四季度零售计划的10%以上，从而缓和了某些副食品供应紧张的局面。同样，在生产资料方面，这一期本刊介绍的河南信阳专区供销社的经验，也证明了是有很多地方货源可以组织的。应该看到，大力组织地方货源，不仅可以解决某些商品货源不足的困难，而且还是扶持农民

副业生产，增加群众收入的一个好办法，各地应该重视起来。

最近，发现有些供销社，毫无根据的派出采购人员，奔走于各大城市之间，盲目寻找货源。例如湖南有个专区，去冬全区就有十三个县的供销社，派出了四百多名采购人员，东至舟山群岛，西至重庆、成都，南至海南岛，北至齐齐哈尔，到处乱跑；山东滕县有个基层合作社，派了一个采购员到南京市进货，结果只是按照零售价格买回了四十斤花糖，而花掉的路费就够买二十多斤花糖。像这样事先没有摸清产销情况，便满天飞的盲目寻找货源，甚至发生违犯当地市场管理办法的不良现象，不仅不符合经济核算的原则，而且也会影响到市场的稳定，必须坚决制止。

今年旺季期间，正是农业生产活动紧张的季节，农民群众没有很多空闲时间上集买卖东西。为了适应这一特点，各地供销社除了要便利群众买卖出发，适当增设售货点或售货摊，以及合理调整营业时间之外，还应该积极采取多种多样的便利群众的销货方式，通过流动送货下乡、召开小型物资交流会、举办夜市交易等办法，展开销售活动。当前很多地区的供销社，提出了“井边、塘埂是柜台，工地、村头是货场”及“工程兴修到那里，物资供应到那里”的口号，送货深入农业生产活动的现场，很受群众欢迎；有的供销社，为了照顾农民白天生产忙，开展了夜市交易，节省了农民不少的时间；有的供销社，实行了购销结合的办法，一面供应，一面收购土、副产品和废品，不仅扩大了供销社的营业额，而且还帮助群众解决了部分资金的困难。所有上述这些便于群众买卖，有利农业生产的销货方法，都是值得推广的。各地供销社，可以根据本地具体条件，选择采用。

时间紧迫，任务艰巨，摆在我们面前的困难是很多的。但是，我们相信，只要摸清群众需要，端正思想认识，积极行动起来，根据当前市场的特点和发展变化的趋势，进一步改进工作，完成旺季供应任务是完全可能的。

做好动力机械的分配調运工作

焦 克

今年至少將有五十万匹馬力的动力机械供应农村，各地供銷社必須努力做好分配調运工作，支持大規模兴修农田水利的需要。

目前国家计划生产的动力机械和农业社所需要数量，悬殊很大，同时在供求時間上也有一些矛盾。因此，做好分配工作十分重要。根据历年的經驗，动力机械的分配原則，首先，應該根据排灌任务的大小，优先供应到抗旱排涝和經濟作物、高产作物地区。也就是說必須首先供应到对国家、对农业社增产效益最大的地区和作物上去，防止不分主次，平均分配，分散使用的做法。其次，还应充分照顧各地使用的基础和技术力量、燃料条件，并且积极推广新品种。由于今年生产的煤气机数量較多，这种机械操作技术复杂，燃料要求严格。因此，各地在分配动力机械时，对已有使用基础和具备了使用条件的品种，尽量多分配一些，而对沒有使用習慣或使用基础較差的新品种，也必須分配一定的数量、积极推广示范，为今后大量推广創造条件。第三，在适合使用的条件下，一个工厂生产的动力机械，应尽量集中分配在一个县或鄰近几个县。这样既便于技术傳授和零件供应，又便于进行檢修。第四，由于各地农事季节不一，因此在分配时应貫徹早使用早調撥、晚使用晚調撥的原則，在一至四月份，优先照顧春旱地区的需要。此外，

为了使分配工作切合实际，还必须根据各地实际需要和使条件，与水利部門密切协作，作出分配計劃，經各級党政部門审查批准后，貫徹执行。

今年一月份就有动力机械出厂了，各地供銷社必須把調运工作紧紧跟上去，使动力机械迅速地、順利地供应給农业社。由于今年动力机械的生产分布在二十三个省（市）、自治区的四十多个工厂。因此，各地供銷社应根据合同，經常了解生产的数量、品种、質量和包裝等情况。并且深入了解农业社水利工程的进度、水源、燃料和技术条件，以及适用什么品种、規格、型号的动力机械，合理組織調运，以充分發揮动力机械的作用。

調运大批动力机械，組織安排运输工具、运输力量，也是一項重要的工作。一般說铁路运输困难不大，但是从火車站、碼頭运往农村，問題就比較复杂。过去有的地区大馬力动力机械因無起重机，不能卸車；有的地区，下了火車又不能及时运往农村，長期放在車站上，任憑風雨侵蝕；还有的地区，調运不及时，錯过了排灌季节。这些教訓，都应该記取。今年动力机械的数量大，品种多，時間急，因此，农村运输工作很繁重，各地供銷社必須及早研究安排，尽可能的采取直綫調运的办法，降低流轉費用。对于农业社暂时不需要的动力机械，應該存放在省的中轉站和交通要道，以便及时調撥供应。

黄岩县社生产資料供应工作的规划

浙江省社生产資料处

中共浙江黄岩县委根据中央全面發展农业經濟的方針，提出今年粮食每亩單位面积产量，在去年八百零九斤的基础上，保証增至九百五十斤，爭取达到一千斤；柑橘总产量要求保持去年“大年”五十五万担的水平，爭取达得六十万担；农副业生产总值要求比去年增加20%；毛猪全年要求飼养四十五万头到六十万头，平均每户飼养三头至四头。

随着一个空前規模的农业生产高潮的到来，給供銷社生产資料供应工作帶來了新的变化与要求。

首先，表現在数量上，由于今年粮食作物种植面积扩大与單位产量提高，肥料需要量將大大增加；随着耕作制度改变和連作稻种植面积扩大，新式农具需要量也將有所增加；随着全县二千三百多处中小型水利工程的

兴修，农民需要大量的抽水机及其零件、燃料，需要大量的兴修水利的各种工具和原料；为了适应水稻大面积防治病虫害运动的开展，农药、械的需要量也有很大增加。

其次，表現在品种上，大力發展养猪事業，必須供应飼料种子及加工飼料的机器，目前农业社已提出要求供应万能锤研机六十五部；农业社發展多种經濟后，要求供銷社供应家禽、家畜、魚苗的优良品种和經營副業的原料和燃料；为了貫徹勤儉办社的方針，一般农业社集体購買的大型旧式农具，已由購買成品轉变为要求供应毛竹、木材等原料，自行加工。

第三，表現在質量上，各农业社添置的生产資料都要新不要旧，要大不要小，要强不要弱，要好不要孬。

第四，表現在購買時間上，抓季節、搶時間，適當提早播種，已成為爭取豐收的主要關鍵。縣委提出春耕不過春分關、插秧不過立夏關、連作不過大暑關的口號，因此，今年生產季節將比去年一般提前十天左右，這就出現了生產資料購買時間提早和集中的現象。不少農業社在去年冬天就拿着現款，到供銷社里來訂購各種生產資料了。

黃岩縣供銷社為了滿足農民群眾的要求，支持農業大豐收，確定今年生產資料銷售計劃比去年增加33%（包括提前供應的在內），具體安排如下：

（一）大力支持去冬今春興修水利運動。供應水泥、絡麻、毛竹等各種器材和工具總值達十三萬多元，做到工程開展到那裏，物資供應到那裏，保證不脫銷，不誤工。並且要求事先與各區、鄉黨政及水利部門聯系好，本着精打細算、盡量節約的原則進行分配和供應，以解決這些物資貨源緊張的困難。對於泥鍬、泥斗、畚箕等手工業產品，在當地黨委統一領導下，凡是本地有手工業社的地區，原則上組織產銷直接見面，防止互相脫節，耽誤工程的進行；凡是本地沒有手工業社或是生產不足的地區，根據需要向外地採購供應。

（二）積極做好土雜肥的組織和商品肥料的供應工作。在化學肥料供應上，根據上級社分配的数量，貫徹執行“重點供應，合理分配”的原則，嚴格防止投機買賣，教育農民合理使用，力求把有限的化肥施用到最需要的農作物上面去，其中過磷酸鈣，部分地區使用不習慣，還要總結經驗，大力推廣。對於地方土雜肥料，除了適當供應牛骨粉、過磷酸鈣等肥料，幫助農民增產綠肥，並且供應各種積肥工具，教育農民面向高山、地下、大海、內河、集鎮，挖掘更多的地方肥源外，供銷社今年還計劃控制三百五十萬斤到四百萬斤的魚肥，組織農民產銷直接見面三百萬斤的魚肥；並在主要集鎮與食品公司、機關食堂、飯店、理髮館等簽訂包銷合同，組織雜骨十二萬斤、雜毛三萬斤，同時採購原料加工蚶殼灰四萬担，供應農民施用。

（三）支持農業技術改革和耕作制度的改變，作好動力機械和新式農具的推廣供應工作。抽水機，採取適當集中供應的辦法，主要是供應災情較重地區，適當照顧其他地區。供應數量計劃為三百台，除上級平衡十七台外，自行組織十三台。為了解決零件和燃料的供應問題，根據具體條件，建議黨委以鄉為單位或以灌溉地區為單位，實行統一經營管理，統一調配灌溉的辦法，以充分發揮其灌溉效能。雙鐮犁，全縣現有一千二百七十八部，今年要求在鞏固提高、全部使用起來的基礎上，再推廣四十五部，並且幫助農業社解決耕牛、土地規劃、技術、工分等問題，達到每部犁平均春耕六十五畝以上。此外，今年還準備在提高使用技術、全面檢修和供應零件的基礎上，再供應圓盤耙二百部，打稻機一千五百部，並且在山區推廣蕃薯絲機一百部，水田犁三十

部。至於舊式農具，除了與手工業社明確分工，不足部分向外地採購供應外，今年主要做好原料供應工作，滿足農業社自己加工的要求。

（四）支持畜牧業生產的發展。今年根據牲畜的特點，採取以下做法：小豬，除配合農業部門貫徹農業社自繁自養，適當發展母豬生產，加強市場領導，調劑八萬頭之外，為了彌補供應不足，還計劃向外地採購供應二萬五千頭到三萬頭。耕牛，強調“就地調劑為主，外地採購為輔，組織在先，經營在後”的原則，今年春天，要求通過交流會和市場調劑租借，完成一萬三千頭的指標。為了有計劃的調劑，在二月底以前，要搞好全縣農業社耕牛余缺登記工作，做到心中有數。小雞、小鴨，以農民自己孵化為主，供銷社孵坊今年計劃生產三十萬只，由基層社直接與農業社簽訂合同，組織他們到孵坊提貨，避免轉手造成死亡。皮用兔和毛用兔，今年要繁殖十六萬頭，供銷社主要是從外地引進部分優良品種。

對於發展畜牧業中的飼料問題，除了主要依靠農業社本身解決外，供銷社也要大力支持，做好以下工作：

①推廣萬能吸風錘研機五十台，供應給農業社利用抽水機動力，加工各種飼料；②供應高產量的飼料種子，如蕉藕、水浮蓮等，推廣繁殖，將來逐步自留自種；③加強飼料市場的管理，調劑地區之間和農民之間的余缺；④鼓勵農村婦女和小孩，尋找野生飼料，增加飼料來源，互通有無；⑤配合有關部門宣傳教育農民繁殖革命草、水葫蘆，青貯各種青飼料；推廣餅肥喂豬，豬糞肥田的先進經驗。

（五）保證農作物不受病蟲災害，做好農藥、械的推廣供應工作。今年計劃供應農藥八千担，比去年增加82.71%；供應農械總值一萬五千餘元。同時配合有關部門，貫徹“防重於治”和“治早、治少、治了”的方針，深入農業社了解病蟲發生情況，傳授農藥、械使用技術，開展供應。

為了勝利完成上述任務，必須採取以下措施：

（一）加強對干部的社會主義思想教育，解決干部思想落后於實際的狀態，充分認識到支援今年農業生產高潮的重要性和艱巨性。教育的內容是：①明確發展農業在我國社會主義建設中有極其重要的地位，從而進一步認識到支持農業生產的重要意義；②明確群眾經過社會主義教育，在全國農業發展綱要的鼓舞下，今年農業生產必然會出現一個新高潮，必須看清新的情況，跟上形勢的發展；③明確今年是執行國家第二個五年計劃的頭一年，在農業上全力爭取大豐收，對整個國民經濟的發展有着十分重大的意義。教育干部的方法，除了進一步開展增產節約，勞動競賽運動，通過年終總結評比，檢查工作獎勵先進等辦法外，還必須組織大家學習有關文件，聯系實際，開展大鳴、大放、大辯論，以擺事實、講道理的方式，批判和消除一切右傾保守、消極畏難的思想，並且發動干部，參加義務體力勞動，從實際勞動

中密切联系群众，改造自己。

(二) 深入下層，接触实际，做好調查研究工作。县社要掌握一至二个基層社和农業社，各个区社和生产資料商店要掌握一至二个农業社，經常保持联系，以随时注意农業生产上的变化和对供銷社的要求。計劃制訂之后，要注意檢查执行情况，并不断的根据新的变化，及时加以修訂。

(三) 抓緊時間，千方百計的想尽一切办法組織貨源，解决农業社需要和貨源不足之間的矛盾。具体措施是：①凡是上級掌握計劃分配和当地供不应求的商品如化肥、抽水机、水泥、毛竹等物資，都采取合理的分配或适当集中的供应，使用到最需要、最有效的地方去；②就地生产和近地調剂的魚肥、蜊壳灰、杂骨、小农具等生产資料，切实做好原料供应，組織收購，加强調剂工作。控制貨源的办法是：集体生产的簽訂合同；分散零星生产的發動小商販組織收購；③依靠群众挖掘寻找代用品。例如山区出产各种野藤，准备組織供应加工兴修水利的畚箕，以代替毛竹；动员农業社用木制水管代替抽水机的水管，以減輕某些商品的压力；④加强市場管理，包括耕畜、小猪、飼料、肥料等，制止投机活

动，發揮市場的余缺調剂作用；⑤清倉排队，摸清倉存情况，进行内部有無調剂，克服此地积压，彼地脫銷，倉庫有貨，門市断檔的現象。

(四) 大力推广巩固新式农具和农药、械和某些新品种生产資料。在方法上，除了总结去年已經推广成功的經驗，开展宣傳，扩大影响，并且配合有关部門，帮助农業社提高使用技术外，还要在推广較大的新式农具时，用支援农業社搞副業，結合采購業務等办法，解决农業社的資金困难。同时对某些有联系性質的物資，也要注意供应，如供应双鐮犁时，要注意帮助农業社解决耕畜問題。

(五) 根据今年生产資料購買時間提前，农業劳动緊張的特点，供銷社必須做到提早調运貨源，开展供应，对农業社集体購買的生产資料，要求达到80%以上通过合同供应；对交通方便，資金基础較好的农業社，可采取直接运达农業社，減少流轉环节；在农忙季节，还要組織干部送貨到社，便利农民購買。

(六) 爭取党委領導，密切与有关部門配合，上下級社之間加强联系，明确分工。县社要經常監督檢查，組織交流經驗，發現問題，及时帮助解决；基層社要做到及时請示彙報，互通声气。

召开三社会議 互相銜接計劃

王 祥 占

山东齐东县台子区供銷社，为了積極支援今冬明春的农業大生产运动，在当地党委的领导和县社工作組的帮助下，于十一月十七日召开了供銷社、农業社、手工業社代表會議。参加會議的有农業社社長、手工業社主任、供銷社主任、生产資料商店經理、县社魏桥鉄木厂厂长以及銀行和县社工作組人員。通过會議，供銷社現售商品十二种，值一千三百九十六元；供銷社与农業社簽訂合同五份，商品五十三种，总值十六万二千元；手工業社与农業社簽訂合同三份，商品三种，总值一千二百多元；鉄木厂与农業社簽訂合同五份，商品七种，总值一千八百多元。

在这次會議召开之前，台子区社向乡党委彙报了当前农業社的需要和供銷社、手工業社的准备情况，以及干部中存在的对当前形势發展認識不足的保守思想，取得党委对召开这次會議的支持。与此同时，該社又一方面印發了商品目录，并派出聯絡員深入农業社，协助他們从研究今冬明春的生产规划入手，根据各个生产季节的农事活动，提出要貨計劃。另一方面則与手工業社进行了磋商，平衡了計劃，确定了商品經營的分工。

在會議上，首先由該社理事会报告了当前农業生产的情况及會議的目的，公布了供銷社、手工業社的經營計劃及农業社的生产规划和要貨計劃。在充分討論之

后，进行了补充和修改。接着由供銷社和手工業社联合举办了商品展覽会，展覽出生产資料一百五十四种，發動农業社代表參觀鑒定。通过商品展覽，代表們提出了不少意見，其中要求增添的新商品有十七种，不合当地需要的商品有八十种，要求改进質量的商品有五种。供銷社、手工業社和鉄木厂，根据代表們的意見，提出了改进产品規格質量的保証。

从供銷社、手工業社、鉄木厂与农業社簽訂的合同看来，农業社今冬明春需要的生产資料可以分为七大类，其中水利工具、器材占总值的28.7%、积肥用具占总值的2.5%、农药、械占总值的13%、肥料占总值的37%、生产用煤占总值的3.2%、耕畜占总值的11%、旧式农具占总值的4.6%。在提貨時間上，去年十一月份占总值的17.9%、十二月份占总值的27.4%、今年三月前后占总值的54.7%。

会后，供銷社立即进行了查庫排队，修訂經營計劃，安排貨源，組織合同的实现。目前已修訂計劃的商品有十八种，总值达四万五千多元。例如手搖水車原計劃六部，現增訂为五十部；猪石槽原計劃为六百个，現增訂为九百个；其他如尿罐子、竹杆、棕片、下泉工具等商品的經營計劃也都有所增加，基本上可以滿足今冬明春农業大生产运动的需要。

調查群眾需要 安排供應業務

唐耀煌 劉蘭生 葛炳南

湖南省衡山縣供銷合作社，去年十一月間，組織了一個調查組，深入到三個不同類型的農業生產合作社，進行了典型調查。通過調查，制訂出了今年的生產資料供應規劃。

這次調查的三個農業生產合作社中，南岳鄉水瀝農業社是一個半平原、半丘陵地區的豐產社；夏浦鄉石崗農業社是一個半平原地區的保產社；吳集鄉坪源農業社是一個經濟作物地區的減產社。這三個農業社共有社員二千九百三十二人，耕地三千五百九十八畝，耕牛二百零四頭。

從這三個社的綜合調查看來，去年生產費用占整個分配支出的15%，其中種子占16.7%，肥料占57%，飼料占3.51%，農藥占0.87%，農具占11.92%。由於貫徹了勤儉辦社的方針，三個社去年共購買生產資料七千九百八十七元，占生產投資的23.49%，其中僅積土肥一項就占46.6%。

今年三個社生產資料需要比去年增加11.7%，其中社員個人需要比去年增加81.8%，大於集體需要增加的幅度，原因是今年社員的自留地增加了。從生產資料需要的分配來看，肥料需要量增長較多。據三個社的調查，自積土肥比去年只增加8.3%，而購買商品肥料則比去年增加27.5%，這是因為今年要注意水土保持工作，不能大量挖草皮和社員增加了自留地的緣故。在農具方面，今年無論是集體使用或個人使用的，都需要增加和修補。原因是入社的農具一般都使用了兩年左右，已經損壞了不少。根據調查，大約需要比去年增加11.16%。

在具体品种上，飼料需要虽比去年稍有增加，但90%左右的飼料是靠自己解决，購買的仅占10%左右。鉄制農具中，集體使用的大農具修補多、添置少；而個人使用的小農具則是添置多、修補少。根據三個社的調查，今年平均每戶需購買鋤頭一把，五戶需購買耙頭一把，而經濟作物地區的需要量更比一般地區多一倍。竹木農具中集體使用的比個人使用的，修補添置的多。根據三個社的調查，共需添置打禾簞子五十八床，水車六架。在購買要求上，春季占全年的70%，不僅數量要多，質量要好，而且時間也比往年提前。由於去年本地遭受了旱災，如果冬季雪下的少，今年可能發生蟲災，不能不早作準備，因此三個社今年需要的農藥，比去年大約增加80%以上。

從農業社對供銷社的要求看來，在新式農具和新商品肥料方面，主要是要求加強技術指導，希望供銷社開

辦一個技術訓練班。在竹、木、鉄、棕等舊式小農具方面，要求供銷社和手工業社注意提高產品質量，簽訂三包（包質、包用、包修理）合同，並且及時組織人員下鄉修補。

衡山縣社根據典型調查的材料，於去年十一月中旬召開了各基層社主任和生產資料供應股長會議，研究制訂了今年的生產資料供應計劃，其中化肥比去年增加33.3%，餅肥增加40%，石灰增加43.5%，各種土雜肥增加98.5%，舊式農具增加58.7%，農藥、械增加100%，各種綠肥和蔬菜種子增加79.6%。為了勝利實現上述計劃，支持農業生產，會議還研究確定了以下措施：

（一）充實機構，配備力量。縣、基社均確定有一位主任或副主任親自負責領導生產資料供應工作，重新調配力量，這樣人員力量可比去年增加10.5%左右；同時還規定全縣現有的九十六個基層分銷店，全部都經營生產資料供應業務，這樣供應點可比去年增加11.6%。與此同時，全縣已派出採購員八人，深入產地，組織生產資料的貨源。

（二）規定每一個基層供銷社必須經常掌握二至三個重點農業社，了解他們對生產資料需要的變化情況。為了使這一工作經常化，還規定各基層供銷社經營生產資料的幹部，應駐在農業社，從了解生產情況入手，摸清農業社的需要情況。

（三）縣供銷合作社決定在今年春天，配合農業部門舉辦一個新式農具、新化學肥料、農藥、農械、顆粒肥料的使用技術訓練班，為進一步推廣生產資料新品種，打下良好的基礎。

（四）為了降低農本，確定把供銷社經營的二十九個石灰廠，移交二十一個廠給農業社經營，並計劃今年經營的七十五萬担石灰中，組織農民自產自銷六十九萬五千担。對於化肥的供應辦法，確定重點供應到糧食產區和經濟作物區，由縣分配給鄉，鄉分配給農業社，供銷社根據合同供應。此外，全縣還決定建立公共廁所、垃圾箱、豆腐水池等五百八十四處，預計可為農民積肥二萬五千八百七十担；並且組織農民採摘野生樹子榨餅肥五千担，在茶區收購茶餅一萬五千担，以解決外來餅肥不足。

（五）與手工業社劃分小農具的經營地區，規定大集鎮歸手工業社負責經營；小集鎮歸供銷社負責經營，保證做到不脫銷。同時，雙方已確定在全縣發動四百三十七個鉄、竹、木工下鄉，幫助農民修補農具。

全力支援农村水利建設

吳
嶄

河南信陽專區供銷合作社的全体职工，正在全力以赴，支援农村水利建設高潮。

早在去年第三季度，供銷合作社就通过調查研究，摸清了全区水利建設规划情况及农民的实际需要，对照庫存，进行商品排队，分清那些水利工具、器材农民可以自己解决，那些需要組織当地手工業加工，那些需要到外地組織貨源，制定了进貨和供应的計劃。截至去年十一月二十五日止，除了从区外組織的貨源外，与当地手工業社簽訂的加工合同就有七百四十六件，加工各种水利工具七十六万余件，仅在同月二十五天中，供应到农民手中的就有小工具二十五万余件，总值达一百一十二万元，比前年同期生产資料銷售總額增加三倍多，其中60%以上都是通过合同供应的。

由于今年水利建設規模空前巨大，某些水利工具、器材貨源緊張，供不應求。該区供銷社为了解决这一供求矛盾，及时派人深入群众，發揮了集体智慧，通过發掘地方貨源、充分利用代用品等办法，基本上克服了某些商品貨源不足的困难。例如全区要用土箕八十万担，共需九百六十余万斤竹子作原料，不仅貨源不易組織，就是有貨源，也無法及时运到。但是，經過采用上述办法之后，这一困难也就迎刃而解了。光山县供銷社組織了二十五个干部到深山找貨源，發現当地有竹园八十一处，过去沒有利用起来，这次便与农業社簽訂合同，进行了採購，不仅解决了土箕加工的原料，增加了农民的副業收入，而且成本比从外地購进的还低得多。据商城县調查，由外地購进的土箕每担售价为二元八角至二元，而用当地竹子加工的每担售价只合四角錢左右；息县路口等六个基層社采取了这个办法之后，除了解决本地区需要之外，还調出了二万多担土箕支援兄弟社。有些供銷社因为本地不产竹子，便广泛利用了代用品。信陽县李家砦等供銷社用当地盛产的黃荆条、青藤条等代替竹子編制土箕、籬筐等工具；罗山、商城等县供銷社利用稻草繩代替竹子編制挑土用的斡子，經濟便利，深受群众欢迎。此外，还有些供銷社發动农業社用当地土窑燒制的涵管代替水泥涵管，效果也很好。

为了帮助农業社解决資金困难，供銷社提出了“一手供应水利工具，一手收購农副產品”的口号，把購銷業務結合起来，既推动了供应業務，又扩大了採購業務。例

如上蔡县丰收第十五农業社，去年受了灾荒，除了該社今年計劃打井十三眼，需款一千三百余元沒有着落外，还缺少一万五千多元帮助部分社員解决生活困难。当地华陂供銷社了解到这一情况后，即發动农業社社員加工席子一万五千余条，总值达一万六千多元，帮助他们解决了困难。由于購銷業務結合得好，全区供銷社截至去年十一月中旬为止，就完成了第四季度採購計劃的80%以上。

水利建設运动开展后，农民沒有時間到县上买貨，供銷社为了便利群众，决定除了一些大型水利工具、器材，通过合同發动农業社集体購買外，一般小农具和生活資料，均采取送貨上門的办法，进行供应。全区80%以上的职工都提出了决心書，开展了劳动竞赛，保证做到“井边、塘埂变櫃台，工地、村头变貨場”，“水利兴修到哪里，物資供应到哪里”。根据不完全的統計，全区已組織了一千八百余人的送貨大軍，五百二十四个流动送貨小組，仅在去年十一月二十五天中，就組織送貨下乡二千九百七十八次，銷貨額达二十一万多元。农民群众对于这一銷貨方式十分欢迎，正如他們編的“順口溜”那样：“我打井，你挖塘，供銷社干部送貨忙，需要的东西工地有，要想买貨送到手。”

关于取消“邮資总付”的啓事

本室从1958年1月1日起取消对通訊員来稿邮資总付办法。今后，大家写稿寄給“中央合作通訊”要一律按照郵章規定貼足郵票。

几年来，通訊員对刊物的認識已大大的提高了，把写稿、反映情况当成了自己工作任务的一部分。当前实际情况是一部分投稿的同志都是貼足了郵票的。因此，“邮資总付”这一办法，在今天看来已無必要。

我們过去給通訊員来稿以“邮資总付”的优待办法，在当时工資較低的条件下，确实鼓励了大家写稿積極性。現在，大家的經濟条件也比較过去富裕了，写稿貼郵票已不成为什么負担。如果由編輯室总付，因为来稿很多，就需要一笔不算小的开支。为了給公家节省一笔錢，也应当取消“邮資总付”的办法。

我們相信，这一措施，是会获得大家的支持和拥护的。

全国供銷合作总社編輯室

常熟县供销社怎样推广磷肥

茅 柏 青 查 海 若

江苏常熟县自1953年开始推广磷肥，截至1956年止，共供应过磷酸钙二百四十万五千斤，但由于技术指导工作较差，有的施用不当未起作用，有的没有总结，看不出增产效果，因而大部分农民认为：“磷肥效果差，施用不合算”不愿施用。供销社很多干部和农业部门的技术人员对推广磷肥也存在着抵触情绪。县社针对这一情况，首先会同农业科在总结过去施用磷肥经验的基础上，肯定常熟县的土壤宜于施用磷肥，只要适量、适时正确施用就能够增产，而且也是合算的。领导上摸到这个底后，就在全县范围内培训骨干，深入宣传教育，加强技术指导，掀起了推广磷肥的运动，到去年十一月二十日为止，共供应了过磷酸钙一百七十三万八千斤。实践证明，凡是正确施用，及时喷磷的均获得了增产。例如合兴乡星火一社一队，以二亩水稻对比，每亩各施基肥猪粪四十担、追肥硫酸铵十五斤，其中一亩多施过磷酸钙三十斤（混入猪灰作基肥），结果比未施磷的一亩增产四十二斤。何市一社一队在小麦根外喷2%过磷酸钙溶液，结果每亩增产小麦三十斤，除去喷磷成本净增加收入一元七角四分。这些事实，有效地扭转了农民对磷肥看法，为推广磷肥奠定了良好的基础。

常熟县推广磷肥所以取得以上成绩，除了由于各级党政和有关部门的重视和具体支持外，供销社还进行了下列工作：

一、县社通过总结过去施用磷肥增产实际事例和失败的原因，使供销社生产资料干部从思想上明确磷肥有效果，增加收入。同时通过短期训练班，学习技术、交流经验、组织讨论，分析推广磷肥的有利条件和困难问题，以及方法步骤，使供销社干部搞通思想、学会办法。很多供销社还

用划片包干的办法，深入社队宣传教育，指导技术，解决具体问题。在供销社系统内则开展了技术员与技术员、站与站、社与社之间的推广磷肥专业红旗竞赛，有效地鼓舞了社干推广磷肥的积极性。

二、为了使农民普遍了解磷肥的作用和施用方法，各地通过会议、田间传授、民校上课、黑板报、大字报、街头和茶馆说唱、小型展览会等形式开展宣传。在推广高潮阶段，全县共组织六百二十多人深入社、队进行宣传教育和技术指导，促使农民较普遍了解磷肥的作用和施用方法，使磷肥推广工作逐步展开。

三、采用重点示范，认真总结经验教训。例如塘桥供销社系统地总结了当地合丰农业社三年来施用磷肥增产的经验，引起了乡支部的重视，每逢开会就由该社介绍经验，有力的推动了磷肥供应，今年一到九月就供应过磷酸钙二十万斤；乐会供销社在推

广棉花根外喷磷时，用以点带面的办法，供应了过磷酸钙六万一千多斤。全县供销社共组织试验点七十三个，并派有专人掌握，观察生长情况，详细记载，在收割时进行单收、单打、单秤对比，组织农民共同鉴定总结，使农民从实际事例中，了解施用磷肥的好处。

四、深入农业社切实帮助解决技术、资金、工分等具体问题，同时抓住各种作物不同施肥季节采用各种施肥方法来推广。如南丰供销社在推广棉花根外喷磷时，为了解决小队怕喷磷麻烦、没作用、成本大等思想顾虑，便与乡支部、农业社协商，采用喷磷的肥料成本由农业社统一核算，喷磷的工分也由社里贴补，结果原来不准备喷磷的小队也进行了全面喷磷。同时还和信用社、银行密切联系，及时帮助该社解决了购肥的资金，使南丰供销社供应范围内就有了五万多亩棉田喷了磷。

地方杂肥潜力很大

胡 茂 根 田 喜 伍

浙江省镇海县郭巨区供销社自从1956年开始，就重视了组织、经营地方杂肥的工作。他们根据当地依山靠海的特点，配备了专职干部，帮助农业社上山、下海、进城寻找肥源；同时，还发动全社干部在业余时间积肥。两年来，共组织经营了二十八种杂肥，计有三十五万余担。这些肥料，以不同的肥效计算，能抵上十七万一千担硫酸铵，可供二万亩水稻田的一次追肥。

从该社两年来帮助群众积肥的情况来看，地方杂肥的潜力是很大的。在目前化学肥料供应不足时，只要供

供销社能够积极帮助农业社积肥，是可以减少商品肥料供应压力的。去年，由于饼肥货源不足，该社就派出二名干部，先后到岱山等地采购了十二万斤鱼鳞、四万斤鱼盐，向宁波等地采购了一万四千斤油脚，并帮助农业社储积了鱼渣、垃圾、阴沟泥、畜粪等共七万九千余担，约解决了四千余亩蕃茄需肥的问题。

供销社在帮助农民积肥问题上，所花的人力、物力并不算大，而收获却很可观。该社去年1至9月份，为帮助农业社积肥所用的工资、旅费及其它费用，大约只有四百多元，而所得

到的效果：計組織經營了各種雜肥十四萬七千餘担，可抵七萬一千斤化學肥料的效力，價值一萬二千元。

根據該社的經驗，幫助農民積肥，首先要解決幹部思想障礙。有的幹部認為幫助農民積肥是“可有可無”的事；有的認為積肥工作應由黨政部門去做，供銷社幫助農民積肥，是“額外負擔”；還有些幹部怕髒、怕臭，有畏難情緒。該社針對上述情況，除加強幹部的政治教育、並批判了那些不正確的思想外，還規定了定期總結、評比的制度，對積極幫助農民積肥的幹部，及時給予表揚和獎勵，因而鼓舞和鞏固了大家的積極性。

其次，要有切实可行的規劃和指標。該社每年冬季，都要進行一次調查，把肥源排隊，然後訂出指標，並把此項指標貫徹到商店和各供銷站，列為勞動競賽的內容之一，做到“店店有指標、人人有任務”，使幹部有了明確的方向。同時，通過定期檢查指標完成的情況，總結交流經驗，來推動積肥工作。例如，他們在總結檢查1956年的積肥工作時，大家一致認為搞海泥工作的盲目性很大、技術不足，使肥效受到損失，因此，安排1957年的積肥工作時，就以大力挖魚雜肥和推廣“制堆肥”為主，把土雜肥的工作提高了一步。由於把土雜肥的規劃列入了勞動競賽以後，各店、站都積極挖掘土肥，去年共積土肥三百餘担，已無償送給了農業社。

第三，幫助農業社改進積肥辦法。過去，該社對積肥工作，曾經採取過“包任務”、“定質量”、“定工分”和實行獎勵的辦法，都不能推動農業社社員進行經常性的積肥活動。去年春季，經過研究後，找出了不能經常積肥的主要原因，是由於在農業社社員的思想上，希望拿到現款，因而改變為“分等論價、現金收購”的辦法，推動了社員積肥的積極性。到去年九月底止，共收購了八千零十担土肥，比上年增加了63%。

該社幫助農民積肥的主要做法，首先是做好典型調查，總結群眾積肥經驗，開展宣傳教育。去年春季，他

們曾經幫助郭巨第一農業社，通過積肥規劃，推動社員積肥。然後總結一社的經驗，在全區農業社代表會議和供銷社的社員代表大會上做了典型介紹，並把全區土雜肥樣品進行展覽，印發積肥與施肥的宣傳資料。此外，還挑着土雜肥的樣品，下鄉巡迴展覽，開展宣傳，做到家喻戶曉，從而推動了群眾積肥。同時，還組織力量、配備專職幹部，幫助農業社尋找肥源，一經試驗有效，立即報請黨政全面發動群眾施用。在1956年，該社曾派幹部幫助農業社上山、下海、進城去尋找肥源，結果發現工地的人糞、垃圾都被倒入大海流失；在沿海

一帶，還有大量的海泥、沙蟹；在高山上有豐富的機干泥都可以用作肥料，為農業生產开辟了大量的肥源。

除幫助農民尋找肥源、組織農民積肥以外，對某些肥效高、質量好、宜於保管運輸、群眾又有施用習慣，而且通過供銷社集中採購又比分散自取更為合算的肥料，供銷社就大力採購供應。郭巨區社於去年四至六月間，曾派出兩名幹部，先後六次到舟山、岱山等地採購供應了各種魚雜肥一千五百四十五担，並組織小商小販串鄉收購了雜骨等肥料一萬一千三百五十斤，既支持了農業生產，又擴大了賣錢額八千八百餘元。

現在，各地農村正在大力興修水利，因此，農民們白天很難抽出時間購買自己所需要的商品。湖北省大悟縣新城供銷社針對這個特點，於去年11月17—21日，在石山、彭店、新城等鄉開展了夜市物資交流會。

夜市地點，一般應選定距離集鎮較遠、人口比較集中、農民收入比較豐富的村莊。地點選好以後，即指派一至二個營業員，深入到鄉，與黨支部聯繫，在取得支持後，再依靠農業社廣泛宣傳，使人人皆知夜市交流會的內容和意義。把錢準備好，帶上土產參加這個會。

他們開始舉辦夜市物資交流會時，是由主任親自主持、帶領十五個幹部去參加這個夜市的業務的。這些人員中，不僅有業務人員，而且還調配了財會、統計、物價等行政人員。同時，根據各個人員所熟悉的業務，在交流會中，划片包干，共同負責，避免在業務中可能出現差錯。會上，向農民具體介紹商品的品種和性質，便於群眾選購。但對供應緊張的某些物資，是在事先與農業社商洽、研究定量供應的方法，由農業社主任向群眾公布，這不僅可

以緩和某些物資的供應緊張，而且也消除了群眾的一些誤解。

其次，要周密調查了解農民的購買情況。他們在了解中，注意了兩個問題：1. 收入和預分情況，社員手中是否有錢？現在要買

哪些商品？2. 掌握群眾的習慣，要了解哪些地方、哪些人對生產、生活資料有哪些要求。然後，根據群眾的需要和要求，做好貨源的準備工作。新城供銷社就是按照這個辦法，開展夜市物資交流會的，因此，在去年11月17—21日四個夜市中，供應額即達一千一百九十二元、還收購了二十四種土產。

做好供應工作的同時，還做好了收購工作。他們在新城、彭店的夜市上，就帶了三十多種土特產品，進行展覽。在彭店通過一次夜市交流會，就收購了各種皮毛、廢品等總值二十八元。

這個夜市，是受農民歡迎的。包家灣農業社的社員包法說：“這一次的夜市，我們社里有三百五十個人參加了，如果這些人是在白天上街买东西，平均每人就誤半天時間，那末，僅僅這一次的夜市，就給我們節約了一百七十五個勞動日。”

農村里的夜市

易治恭

帮助农民积极调剂耕畜

查海若

根据去年九月的统计，苏州专区全区的耕畜数量，较1954年已减少了九千七百五十八头，这是不能适应当前农业生产高潮的需要的。再加上去年春季开放了耕畜市场之后，对组织调剂耕牛虽然起了一定的作用，但由于放松了市场管理，“牛头”牛贩的资本主义经营作风有了抬头，出现了抬价、压价的现象，使耕畜的组织调剂受到直接的影响。

江苏省社苏州专区办事处，针对上述情况，于去年九月召开了各县生产资料经理、供应科长会议，研究了耕畜的组织调剂问题。会后，各县供销社都进一步加强了这一工作，利用各方面的力量，组织调剂耕畜。

首先是摸清产地货源及价格情况，向缺牛的农业社进行介绍，由农业社派代表（或由供销社派干部带领）到产地去选购。吴县、太仓等地的农业社就是通过这种办法采购了一百一十五头耕畜。

其次是发动当地“牛头”与产地恢复老关系。昆山县玉山镇的耕牛市场，经过与产地的交易员联系，帮助他们妥善解决装运和住食问题，在很短期间，就向浙江金华、义乌等地引进耕牛一百五十五头，解决了五十五个农业社耕牛不足的问题。同时，根据农业社的需要，去产地采购时，其资金是由交易员自筹一部分，向购牛的农业社预收一部分定金，必要时再向银行贷款。这不但发挥了交易员调剂耕畜的积极作用，而且由于他们熟悉产销情况，在经营过程中，一般不会发生积压、亏损的现象。

再次是预约代购。供销社根据农业社的需要，预收一部分定金，由供销社派干部带领农业社代表，前往产区选购。供销社虽派干部，但不加经营费用，至于购牛的直接费用，则由各购牛的农业社按比例分摊。

为了尽可能的满足农业社的需要，充分发挥市场交易人员的作用，还要加强对耕牛市场的领导和管理。目前，苏州专区通过对“牛头”、牛贩的社会主义教育，已整顿恢复了四十个耕牛市场。江陰县对四个较大的耕牛市场，还配备了专职干部。该县的华市供销社还印发了交易员手册，其

中包括交易员守则、注意事项、成交记录、竞赛评比记录等等。常熟县也专门召开了全县交易员代表会议，研究评价的幅度、统一了目光。自去年九月份以来，苏州专区通过市场调剂的耕牛已达八千二百九十二头。基本上可以解决耕牛不足的问题。

多方发掘饲草来源

长垣县供销社

去年，河南省长垣县遭受水灾较重，因此，牲畜的饲草，也就成了严重的问题。据初步计算：全县共有牲畜六万七千四百四十头，其中耕畜五万六千三百八十九头，幼畜一万一千零五十一头。按大牲畜每头每天需要饲草十一斤、幼畜每头每天需要饲草八斤计算，那末，从去年十月起，截至今年五月止，就需要一亿七千一百八十五万斤饲草，才能维持过去。除去现有的麦秸、干青草，以及未淹的秋季作物和残秋作物、再加上割草和社员的自留地等，共可解决一亿四千零九十万斤饲草外，实际尚缺草三千五百九十五万斤，这个问题不解决，就不能保证牲畜的安全过冬。

长垣县社，根据上述情况，抽出了主要力量，深入农业社，帮助他们具体规划，以“自筹为主、调剂为辅”的原则，从多方面发掘饲草的来源，解决了牲畜饲草缺乏的问题。

在具体做法上，是由每个基层社掌握一至二个农业社，帮助他们进行规划。如：友好农业社三联队共有牲口一百八十五头，原缺草十二万七千七百多斤，就采取了五种办法：

1. 认真核定牲口的用量，确定每头大牛每天喂草十二斤，小牛八斤、

大驴十斤、小驴七斤、骡马十一斤，总平均是十一斤多，由有经验的饲养员进行试验。

2. 充分利用副产品。如：玉米苞、豆叶、杂草等，约有一百四十多种，都可作牲口的饲草。

3. 加强对饲养员、干部和妇女、儿童的教育，开展割草、储草与节约用草的高潮；防止失火、偷盗、风吹、雨淋等损失。

4. 开展两挖：挖茅根、挖社员私草。

5. 发动三找：找树叶，找草叶，找场边、垛底，把可作饲草的草全部搜集起来。

通过这五种办法，不但解决友好农业社的饲草不足，而且还有余草二万斤。

方里供销社，在帮助中方第农业社进行规划时，派人深入田间、农户，去调查了解饲草的来源和农民存草情况。据了解，有些农民有余草不愿出售，有的准备把存草喂羊；有的想把存的干草当柴烧；有的等待高价；有的怕社里不给报酬。根据这些情况，供销社就提出了三种办法：1. 从社内抽出副业资金，现款收购；2. 把社内木业组存的木柴调出，以柴换

浙江省杭县乔
司区供销社，
在某些商品的供应
上，曾经一度出现
紧张情况，后来，由
于积极寻找货源、

加强经济宣传、改进供应方法，已基本上缓和下来。

在乔司地区，供求紧张的主要原因，是由于有些商品的货源本来可以解决，却没有及时组织进货；有些品种虽然比较缺乏，但可以用其他品种代替而没有研究利用；有些商品是在本管区内就存在着积压、脱销的现象，而没有进行调剂；有些货源不足和限量供应的商品，没有及时向群众宣传解释，引起群众的误会。

乔司供销社，针对上述情况，首先编写了一份通俗易懂的宣传提纲，利用晚上时间，组织营业员学习。使大家不但了解了某些商品供不应求的主要原因，而且还了解了某些商品目前虽然呈现着供不应求的现象，但总的生产量和供应量还是逐年增加的，甚至对这些逐年增加的数字，都能背诵出来。这样，大家就都有了宣传的资本，可以随时随地向群众解释。加强经济宣传工作后收效很大，如在召开的社员代表大会和农业社的主要干部会议上向大家说明化学肥料不能满足供应的原因，仍须贯彻“以商品肥料为辅、地方肥料为主”的供肥方针后，从而解决了大家的思想问题，掀起了农村积肥的热潮。乔司供销社共有九个分销站，对于某些限量供应的生活资料，由各分销站分片包干进行宣传之后，不仅使农民了解供应工作的情况、消除一些误会，同时也使农民受到了一次普遍的教育。

结合宣传工作的同时，对于货源

草；3.由供销社大量供应煤炭，以煤换草。这些办法公布之后，社员们不但出售了自己储存的饲草，而且还形成割草的高潮，因此，当天就收购了四千三百多斤饲草，使该社原缺草十六万九千二百斤，变成了自给自足。

在做好规划的基础上，还组织农

乔司社怎样改进供应工作

李厚良

充裕的商品，乔司供销社还采取了三种方式，大力推销。

一种是送货下乡。在送货前，先给农业社发通知，说明送货日期和商品品种，由农业社向农民传达，或写广告张贴，使农民做好准备，等货到后，再按照农业社各小队的分布情况和路程远近，挨户供应。

再一种是设立临时售货摊。凡是不能久藏的鲜货和将要变质的商品，都可采用这种方式。该社副食品部1956年销售的鹹蟹只有八十斤；而去年采用这种销货方式后，十五天内，就卖了一千六百六十斤。而且自从供应鹹蟹后，已显著的减轻了豆酱等副食品供应的压力。

第三种是赶热闹场所推销商品。例如：到电影院、干部大会会场等人们集中的地方设摊供应，副食品部，已将积压下来的鹹猪头肉和汽水都推销出去了。

另外，还把货源充裕的酱菜等商品，送往机关食堂里去推销，也有显著收获。

对于货源不足的商品，乔司供销社已授权给镇上的专业商店，根据群众需要和各分销站的销售指标，按比例进行分配，然后由各分销站自行协商，确定各站的调拨数量。有些特别紧张的商品，就重点放在乔司、星桥、田格等三个中心站供应。一方面使商品的库存量不致过于分散，引起调度失灵，削弱了供应力量；另一方面，也能够顺着商品流转方向，在必

要时，便于调剂。
同时，该社还建立了
了专业会议制度，
互通有无。这个会
议，一般的每月召
开一次，必要时召

开二次，召开日期由镇上的专业商店按照具体情况决定。在召开前，先通知各分销站准备材料，例如：计划完成的进度，现有库存，商品的积压、脱销等情况；对于品种复杂的棉布等商品，需要调剂时，还需携带样品。在会议上汇报情况后，由各站根据自己的需要，提出调进、调出的品种和数量，分头协商，决定调剂。在调剂时，要尽可能照顾到商品流转的方向，减轻运杂费用。

乔司供销社在积极向外组织货源、寻找代用品、发掘地方货源等方面，也取得了相当的成就。向外地组织货源时，领导上特别重视对采购员的教育，一方面要防止不择手段的进行套购；并教育他们不要贪多贪大；另一方面，也要解决他们的畏难情绪。在寻找货源线索上，一般是采取三种办法：1.写信向兄弟社联系；2.采购员之间相互交换情况；3.召集小商小贩进行座谈。通过这些方式，已找出了不少货源。至于利用代用品方面，他们也找出许多方法。例如：木耳缺货时，就以地耳代替；麻饼原料的豆沙，可用柿饼代替；桂圆、荔枝等营养品不足时，就用枇杷膏、白莲子代替；此外，还准备把现有的五百斤粉条头，加工成米花糖，来弥补水果糖的不足。在组织地方货源方面，通过小土产的摸底、排队和分析历史产销情况后，认为在当地可以组织的有：甘蔗、老菱、荸荠、皮蛋、香椿等，这些货源发掘后，可以缓和糕饼、糖果等副食品供应的紧张情况。

社缺草少、社员存草多的地区，采取和农业社分工收购的办法，农业社收购时，记工分；供销社收购时，付现金。这样，既解决了缺草问题，又增加了农民的收入。

通过上述种种的措施，长垣县已基本解决了牲畜过冬的饲草问题。

必須做好后期的購棉工作

郭 献 瑞

現在全国的棉花統購工作，已經进入后期和扫尾阶段。今后棉花統購工作的主要情况已不是農業社大量、集中出售的时候了，主要的則是農業社的留种棉、社員自留地、个体农民生产的棉花以及其他方面节余下来的棉花，我們知道，这些棉花是十分零星的，因之后期購棉任务也是异常艰巨的。

根据最近几个主要产棉省的典型材料来估算，这批零星、分散的棉花在全国約有三百萬担之多，想尽一切办法把它全部收購上来，对增加国家的棉源，支援棉紡工業生产有很大的实际意义，也是全体采購工作人員，必須努力完成的光荣任务。

今年的棉花統購工作是在各級党政领导重視、全国棉花丰收和农村社会主义大辯論普遍深入开展的極为有利的条件下进行的。同时在指导、組織和进行这项工作中一开始就根据上述有利条件和国家收購全部商品棉的要求，紧紧抓住了細拾細摘、拾干揀净和适当压缩棉农自留棉两个主要环节。積極地开展了“四分”或“五分”、“三找”、“四清”和認真貫徹优棉优价政策，推行民主評級等一系列的宣傳解釋工作和其他各項具体組織工作，農業社出售棉花是空前踊躍的，因之今年的棉花統購工作，一般說來是較好的。就最近各省、市的統計材料来看，修正后的統購任务不仅可以完成，而且不少地方可以超額。收購进度比过去任何时候都快，棉花的品級，質量比过去任何一年都好。中央的多收快收和把全部商品棉收足的方針，可以說基本上貫徹了。不少地区的采購機構和工作人員的積極努力工作是值得表揚的。但是也有不少地方的若干工作人員，只看到棉花統購工作进行較为順利，統購任务已經完成或接近完成，就在这項工作的后期，产生了不能允許的右傾松勁情緒和錯誤的作法。如有的地区認為農業社已無好多棉花可收，竟把不應該撤銷的收棉点、撤銷了，把棉花采購人員調走去做其他工作。我們認為这种做法是極其錯誤的，与中央收購全部商品棉的政策和能多收一斤，即应多收一斤的要求，是完全不相符合的。这是必須加以糾正、扭轉的。

为了善始善終的做好今年的棉花統購工作，真正做到把全部商品棉收足，必須首先針對当前的实际情况加强棉花采購機構和对所有从事棉花采購工作人員的政策教育，使其能够了解到把全部商品棉收足的重大意义，和松勁、畏难情緒的危害，并进一步做好揀净棉穗上遺留的棉花、清倉、查田和改进收購方式方法，努力做好

后期的購棉工作。應該看到在棉花統購工作进入后期和扫尾阶段，棉源減少，收購数量不如以前那样多、那样集中、收購进度不如以前那样快，是一种正常的現象。但也决不能認為已沒有什麼棉花可收，可以撤点、收兵了。根据河北、山东、江苏不少典型材料来看，农村的存棉数量仍是很多的。如江苏和其他省、市尚有若干季节較晚的地方，仍在进行清理棉田，有的由于陰雨或人力不足，摘到家里的棉花尚待攤晒、加工；部份地区的棉田虽已清理完畢，撥完了棉穗，但因沒有进行“三找”或“三找”工作做的粗糙，仍有不少棉桃、僵瓣、“眼睫毛”遺留在棉穗上，沒有摘净；有的農業社、生产队的庫底尚待清理；个体棉农和社員自留地的棉花，以及某些棉农多分的留用棉还可节约一部分卖给国家。总之，农村的棉源潜力仍然很大。国家收購全部商品棉的政策能否实现，关键就在于能否把这几項棉花資源全部收購上来。为此我們要求，在注意了和加强了后期購棉工作的地区，要进一步做好工作，努力多收，爭取真正做到把全部商品棉收購上来；在沒有注意后期購棉工作的地区，必須坚决克服右傾松勁或畏难情緒，立即采取适当措施，改进工作，認真摸清農業社的棉花生产、交售、自留和庫存等情况，做到心中有数，并積極組織动员出售，爭取收購全部商品棉，完成和超額完成統購任务。总之勿論那一类地区，均应把国家快收多收的方針和把全部商品棉收足、收好的政策貫徹到底。有始有終的把棉花統購工作做好。

各地經驗証明，結合評獎繼續組織群众进行清找工作，特別是把遺留在棉穗上的棉花、棉桃摘揀干净，則是保証完成統購任务的重要手段，也是做好后期購棉工作，增加农民收入的一个重要环节。今年自新棉开始采摘以来，由于大部地区發動組織群众进行“三找”的結果，拾摘了数量相当大的落地棉、“眼睫毛”和僵瓣花，估計仅这项工作就可使今年多購或者說少流失一百多万担棉花。勿論对国家對棉农來說，都是一笔很大的收益，因之棉农是十分滿意的。但是也有不少地区对这项工作是不够重視的，特別是購棉工作进入后期和扫尾阶段以来，甚至有人錯誤的認為，在撥完的棉穗上拾摘棉桃、花絮、花瓣是費力大、收入少，得不偿失，致使不少農業社把棉穗分給社員当柴燒了，这显然是很大的流失和浪費。事实上正如做好这项工作地区的棉农所說：“找不净的瓜，摘不净的花。”“只要进行查找，就比閑着强。”如山东高唐

县紅光农業社組織老弱、妇女在拔完的三百九十三亩的棉稻上，揀出六百二十斤籽棉，每亩平均找出一斤十兩。河北晋县供銷社为了巩固“三找”成績，在总结今年購棉工作时，獎給模范农業社四十六面紅旗，獎給摘棉能手二百零四人，每人一条毛巾。这些办法都是鼓舞棉农拾干揀净的好办法，是值得各地仿行的。

在今年棉花統購工作中，由于結合着农村社会主义大辯論，对农業社和棉农进行勤儉持家，勤儉建国的教育，特別是棉花統購政策的宣傳教育較為深入具体，各地在貫徹执行适当壓縮棉农自留棉的政策当中，也創造了成功的經驗和不少好办法。因之不少棉农爱国售棉十分踊躍。例如山东冠县有八十六个农業社，每个社員平均留棉一斤十二兩，較国家规定節約了用棉七万四千七百多斤，賣給国家。河北束鹿县新城地区有二十八个农業社，其中有八个农業社留用次棉，有十七个农業社留用次棉和好棉各半。并把国家規定的留棉折成現款，分給社員，然后再使社員根据实际需要購買，买次棉的找补差价，要棉給棉，要錢給錢的办法效果很好。再如河北三河县对某些棉农和生产队隱瞞产量或企圖少卖的錯誤作法，采取由县委召开乡干部，农業社主任、生产队队长會議，用具体事例批判个别农業社的瞞产、多留、存棉不卖的思想，收效也很好。我們認為这些办法是貫徹使农業社和棉农少留多卖，留次棉，把好棉賣給国家，相当成功的經驗，各地应積極推广。

在摸清棉花的生产、交售、留量、庫存的情况时，应先同农業社进行很好的协商，了解一下，留种加工、拔下来的棉稻是否找干净了、自留地和个体戶的棉花大体有多少、以及按国家规定留棉标准有何困难，等等的概况，然后再在农業社的同志支持下積極进行。河北、安徽、山东、河南等很多地方，在这一工作上都有比較

成功的經驗，大都是通过駐乡（社）聯絡員，在乡政府的領導支持下，結合农業社的年終决分进行的。今年由于供銷社帮助和指导了农業社进行“三找”和“四分”，农業社和社員大都体会到供銷社在帮助他們發展生产，提高棉花品級，增加收入的好处，因而和供銷社的关系較之以往更为密切。在摸清上述情况的基础上，逐队逐社登門串戶进行動員組織出售的作法也是可行的。

有些地区在結合着旺季工業品下乡和送貨上門的供应工作，实行了收售結合的办法，收效特为显著。例如河北束鹿县新城供銷社把从事棉花采購人員和供应工作人員統一組織起来，送貨上門和流动串乡收購，因之在二十八个农業社中，已逐社逐队清理了二十个农業社，收棉量有显著上升，仅十二月十三日在一个村子里就收購了一千五百斤籽棉。同时也銷售了打井器材和积肥用具，及其他生活用品。这样不仅便利和加强后期購棉工作，把分散零星的棉花收購上来，而且結合农業社年終决分，及时滿足了社員对生产資料和生活資料的需要，大大方便了購銷，节省了劳力，对支援打井、积肥运动，也是有好处的。

加强市場管理，特别是对土布市場的管理，是堵塞棉花流失漏洞和在貫徹收購全部商品棉的政策上是極为重要的一环，尤其是在土布商販活动的地方，更应注意这项工作。四川中江县新發供銷社配合市場管理部門，仅在通山乡四村就清查出来准备搞土紡的皮棉一百多斤，土布七百多尺。其他地区类似現象也很严重。这种現象如不坚决加以克服，就会造成棉花流失浪費的大漏洞，就会使我們国家收購全部商品棉的政策破产。因此必須加强土布市場的管理工作，坚定的严格的取締土布販子，从行政管理上貫徹国家的棉花統購政策。堵塞一切可能流失和浪費棉花的漏洞。

用剥壳机剥橡子外壳

刘芳仁

带硬壳的橡子，含水分多，容易霉爛生虫；剥去硬壳，就可以避免这个毛病，还可以減少重量、节省运费。但是，怎样剥硬壳，各地都沒有簡便而有效的办法。目前，有些地方只是把鮮橡子放在太陽下曝曬，待壳內籽仁水分減少，体积縮小，搖动有声时，再用一般农具或地臼研去硬壳。这方法經各地試驗虽有一定成效，但因橡子收購季节正值寒露前后、陽光微弱的时候，靠太陽晒，就需要花很長的时间和很多的劳力。江西省奉新县会埠区供銷社根据手搖花生剥壳机和打谷机的構造原理，制成了橡子剥壳机，試用效果良好。

他們的橡子剥壳机是这样制成的：首先，將打谷机鉄輪盤上的十二根木棍全部拆除，換上四根或

八根方木棍。每个木棍上鑿出兩条半分寬、四分長的小槽口，安上兩塊鉄板（長一尺零八分一厘、寬八分、厚半分）。再用七十四根或八十根一分粗的鉄絲，每根截成二尺一寸五分長，編成一个鉄絲篩（似紗窗），鉄絲兩端用兩塊長一尺六寸五分、高一尺二寸、厚八分、空心直徑一尺的弧形木板，將每根鉄絲釘住。鉄絲篩的周圍均用木板釘好，以免橡子仁从中濺出来。然后，在鉄輪盤上面安裝一个木斗口，是橡子的出入处。又在鉄絲篩的下面，用木板作出一个溜斗。为了使鉄絲篩与輪盤上的鉄板保持一定的距离（約一分半左右），必須將篩架子与脚踏木架用鉄釘釘死，以免前后搖动。

經初步試驗，用上述剥壳机每小时可剥鮮橡子七十六斤；如果用晒干的橡子，兩人（一人踏車，一人添子）每天可剥兩千斤左右，比用旧式农具剥壳至少可提高效率七至八倍。

積極組織收購和大力推廣使用棉杆皮纖維

趙 濟 民

自1956年提出收購和推廣使用棉杆皮以來，在各地黨政領導重視和各級採購部門努力下，截至去年六月底止，全國共採購生棉杆皮七十萬零五千三百八十三担，棉杆皮纖維七萬九千七百八十五担，並想出多種辦法推廣使用。這對增加農民收入，解決部分地區的災民困難，增加社會物資，緩和麻類供應緊張情況等方面，都起了一定的積極作用。但由於這是一件新的工作，缺乏經驗和具體辦法。一年來工作中曾發生或存在着若干問題。如棉杆皮剝制脫膠問題，採購標準價格問題，使用問題，積壓虧損問題，對棉杆皮纖維的經營方針問題等，未能及時解決，因此，對採購棉杆皮纖維工作的開展是有一定影響的。為了解決這些問題，全國供銷合作總社在去年六月的棉麻煙專業會議上，九月的煙麻專業會議上都進行了專門研究，在九月會議上並制定了棉杆皮纖維的標準樣品和採購價格方案，交各產棉區作參考。會後並派工作組到河南安陽，河北邢台、邯鄲等地，深入採購重點區進行了剝皮、脫膠和使用等方面的了解；又與中央手工業管理局下達了聯合通知，使各地手工業社盡量使用棉杆皮纖維。最近國務院四辦曾召集各有關部門進行了研究。經過上述一系列工作後，認為上述存在的問題是完全可以得到圓滿解決的。

第一，剝制、脫膠問題：除四川和河南等省氣候暖、水源多，可以利用天然脫膠並已實行外，對北方各省氣候冷、水源缺，脫膠困難問題，經過進一步了解，河北成安、臨漳，柏鄉、藁城等縣用鹼水（或土硝）煮制辦法，完全可以解決。至於剝皮問題，從以上各縣經驗用水浸後再剝皮的方法，一人一天可剝十至二十斤。從前認為化學（實即鹼水煮）脫膠成本高，棉區工分高，農民划不來，不願剝皮等問題，從實際經驗看，都不存在。根據這幾縣的實際調查，平均每斤棉杆皮纖維收購價二角計算，由今年一至三月期間，每家因剝煮棉纖維收入一百元至三百元，普遍認為價錢不低。另外，產棉區冬季副業生產是較少的，尤其是婦女過去是以紡紗織布為副業生產，現在不能再從事此項副業了，因此可以發動婦女大力剝制棉杆皮。同時，剝制棉杆皮的收入確是不小的，如一人一日剝十斤，每斤平均五分計算，即為五角，每月即為十五元。所以只要教會農民剝制技術，農民是願意剝制的。

第二，等級標準問題：為了推廣使用和便利採購，一定要有等級標準。但標準必需適合實際，經實際考察，九月會議所擬訂的標準一般是可以試行的。同時不

一定強調白色，因煮制的棉杆皮纖維大多是發紅色的，即自然脫膠也很難趕上麻的顏色。主要的標準應是膠質脫淨不霉爛，凡在一市尺以上的按一、二、三等分別定級即可。對不合標準的，應向農民解釋不收購的道理，並應在指導農民剝制脫膠時，事先講清這個問題。

第三，使用問題：這是一個很大問題，如不解決，上下級社，都會不敢放胆經營。最近在國務院和有關部門的支持下，經過深入調查研究、試驗，這一問題已基本得到解決。根據實驗，棉杆皮纖維除作高級造紙、機制高級繩索（森林工業用拉力二千公斤）和紡織（麻袋和混紡紗布）原料等外，農業社一般用繩索（殺車繩、長短套，井繩及各種繩索），各企業用的一般包裝繩等都可使用。從效率上看，不在苘麻以下。其中尤其農業用繩是一項很大的使用量。河北省柏鄉縣劉上原農業社去年完全使用棉皮纖維自制各種繩索三百餘斤，和用麻比起來不但社內節省了二百七十餘元，還給社員增加剝制棉皮的收入五十餘元。使用效果很好，據該社社長說：“比苘麻繩還要好些”。如果大力推廣，使產棉區各農業社都利用起來，按產棉區四十萬個社計算，每年即要使用二百萬担，加上其他方面的使用，每年使用幾百萬担棉杆皮纖維是完全可能的。

第四，積壓、虧損問題：使用問題和標準價格問題解決了，這一問題也就隨着解決了。同時唯有大力推廣使用才能真正解決積壓，但我們不能設想推廣使用就那樣順利，可是也不能因沒找到銷路，而不敢大量採購。至於虧損問題，根據去年上半年採購的事實證明，凡認真掌握等級標準的，如河北藁城、成安、柏鄉等縣的都沒賠錢，甚至還有的稍有盈餘。相反，凡是因等級標準掌握不好，推銷不出去的，都造成積壓和虧損。

第五，對棉杆皮纖維經營方針問題：一年來由於對棉杆皮的政治意義和經濟價值認識不夠，單純從業務經營出發多，開始只從解決麻類不足來收購棉杆皮，有些單位顧慮將來麻類充足時就會不再收購棉杆皮了，因此不敢向農民作保證“今年收，明年還收”，我們認為要解決這一問題，首先要認清經營棉杆皮的政治意義和其經濟價值，必須把棉杆皮認為是國家一宗巨大財富，是農民的一笔很大收入。如全國1957年種棉九千萬市畝，按每畝剝制十斤棉杆皮纖維計算，即為九百萬市担，每担平均採購價以二十元計，即為農民增加收入一億八千萬元，並等於給國家增加了九百萬担纖維物資。以浙江黃麻最高產區每畝四百斤計算，等於二百二十五萬畝黃麻產量，

比現在全國黃麻實際產量還多。同時它既不另占土地，又不需增加種植勞力，所以生產成本比黃麻低。

基於以上情況，我們認為首先應打破認為棉杆皮纖維只是麻類代用品的想法，要把棉杆皮纖維列為長期經營的商品，並下大力經營。現時的經營方針應該是積極組織收購（包括指導農民剝制脫膠技術）和大力推廣使用的方針。

為了進一步開展收購棉杆皮纖維業務，在1957年生產年度內應採取以下具體措施：

1、要求各產棉省、市，立即進行棉杆保杆宣傳和剝制脫膠技術人員的訓練，在尚無剝制習慣的地區，應首先向農民宣傳剝制棉杆皮的重要意義，動員農民把棉杆皮保存下來，以備剝制。訓練人員時間，三天至五天即可，主要應採取實際操作辦法進行訓練，附帶說明棉杆皮纖維在社會主義建設中的政治意義和經濟價值，以鼓勵大家的積極性。無技術人員的省、市，可向總社煙麻局提出，以便進行調配，或直接或與河北省聯繫幫助解決。

2、大力向農民進行宣傳，隨時傳授剝制脫膠技術，並結合農民冬季副業生產，發動農民剝制棉杆皮。

3、組織一定力量，隨時進行收購，以鼓勵農民剝制熱情。

4、大力推廣使用。向農民推廣使用部分，也作為完成了採購任務。具體辦法：①首先在供銷合作社系統內帶頭使用棉杆皮製品（包括各種繩索土麻袋等），凡能改用棉杆皮繩包裝的，一律改用棉杆皮繩。②積極向農民推廣使用，根據柏鄉縣供銷社經驗，首先制出一批繩索交給農業社試用，以消除農業社的顧慮，是推廣使用棉杆皮繩的好辦法。③堅決貫徹總社與手工業社1957年11月16日下達的聯合通知，協助手工業社開展使用，並爭取當地黨政支持，把棉杆皮纖維，列入麻類商品供應，平衡計劃。④極力從各方面展開推廣使用棉杆皮纖維的宣傳工作，用制成品和搜集一些已經使用過的制成品進行展覽，這樣就更有說服力。

5、根據最近全國總社計劃會議上各有關省社主任座談，已將九月會議所訂棉杆皮纖維採購數字進行了修訂，各單位應積極進行採購，爭取在今年六月底前完成並超額完成這一任務，為1958年生產年度擴大採購打下有利基礎。

關於湖南、江西縮小產地購銷差價的商榷

周 鈞

1957年春天，不少地區部分農副產品的產地購銷差價過大，曾經引起農民的不滿，影響到農民的生產和出售農副產品的積極性。為了改善國家和農民的關係，鼓勵農民積極生產和出售農副產品，經國務院（五辦）批准對大麻、苧麻、絮棉等幾種主要農副產品試行縮小購銷差價，並規定統購、統一收購和第三類物資，應分別對待，第三類商品不應規定統一的購銷差率。各地貫徹執行後，再加上國務院公布了取消第一、二類物資自由市場的規定及農村普遍進行社會主義教育，初步扭轉農民願多留少賣，留好賣次，企圖進行黑市活動的思想，使收購工作有了好轉，起到了一定的作用。

但在執行過程中也出現了不少問題和偏差。

一、有些地區對購銷差率為什麼要縮小？縮小後達到什麼目的，不明確。產生了單純任務觀點，缺乏具體分析和實事求是的精神，因而出現了本來購銷差率不大、生產者無意見、或購銷差價雖大，但當地群眾不需要購買的也縮小了。湖南農民反映差價大的只有茶葉、苧麻、晒煙、棉花等四種。但在貫徹時，把本來差價不大，當地群眾無意見的生漆、棕片、楠竹等也縮小了。有些商品，當地農民本不需要購買，也過分縮小了差價，以致虧本。例如，茶葉縮小為28.75%以後，望城縣東塘

農業社社長問供銷社：“過去你們到底賺多少錢”？當他知道供銷社虧本時，說：誰叫你們賠錢哩，我們生產者又不用買，反正與我們無關。江西萬載縣苧麻購銷差價只有10%，本不算大，也縮小為9%，宜春縣楠竹購銷差價15%，已符合省規定的最低差率，但也縮小為10%，苧麻也由10%縮小到9%，夏布由11.6%縮小為11%，有的縣夏布購銷差是6.64%，僅夠維持開支，這次也縮小了0.6%，每尺縮小七分八厘錢，並無實際意義。

二、有些地區對縮小購銷差價的地區範圍和對象也未弄清，對銷區和供應工廠、作坊加工單位的原料也縮小了購銷差價。如湖南湘陰縣只有二個鄉產楠竹，其他地區皆為銷區，也全部縮小為12.5%，長沙縣只有一個區產茶葉，也把全縣的購銷差縮小為28.75%。江西樂平縣的土靛，產區農民並不需，而是運往銷售市場，供應手工業生產社及作坊，地區差率僅12%，本已偏緊也縮小為10%。湖南瀏陽縣當地銷售的楠竹，供應手工業社占80%以上，過去的差率是20%，現在縮小到12.5%，供銷社稍有虧本，而手工業社的產品銷價則未降低，利潤反而增大。這和鼓勵農民生產積極性毫無關係。由此看來縮小購銷差價的對象，除當地農民外，是否包括手工業者、作坊和當地工廠在內，尚須進一步明確規定。

三、有些商品縮小差率过大过猛，造成了供銷社在經營上的亏损。对經營積極性也有一定影响。全国总社規定茶叶購銷差率暫不調整，可是湖南省縮小到28.75%，看来有点过猛，全部差率还不够納稅（实际稅率是42.25%），亏损很大。省社初步計算，只稅款補貼約計三百萬元。此外苧麻、楠竹、棉花各地也反映賠錢，許多小土产也因縮小差价而亏本。宁乡县社採購部自七月縮小差价后賠錢兩千三百元，生产者并没有得到实惠，这显然和縮小購銷差价的目的是不一致的。

四、各地縮小購銷差率的共同特点是“品种多、幅度紧”。把第三类开放的物資过多的規定了購銷差率，这实际上是“明开暗管”，影响小土产的流通。从湖南各县縮小購銷差率的商品中来看，絕大部分是無關重要的細小商品，如竹器、木器、絲瓜籽、小廢品等，有的县連笋壳、竹叶、荷叶也縮小了，而且縮小的幅度过紧，攸县、岳陽、宁乡等县一般小土产規定差率为9—12%，瀏陽县規定每担价在十元以內者（木炭、笋壳、荷叶等）差率均縮为9.3%；衡山县粗草席原来差率为12%，已不算寬，現在縮小成8%，干辣椒由14%縮为10%，木炭由15%縮为10%，瓜子由16%縮为12%，淀粉由18%縮为13%。我認为这种現象的發生，是由于縮小購銷差的品种和差率的权限，層層下放的結果。由于小土产廢品等縮小了差价，無利可圖，当地的私商不願再自行採購和寻找貨源，願到供銷社就近取貨，有啥卖啥，应付門市，積極性較

前减少。如私商經營大蒜，因伤耗大、周轉慢，他們自己規定的購銷差率为30—40%，这次縮小为13%后，私商小販即不願經營了。

五、有些商品縮小購銷差价后，由于銷价降低，刺激了消費量的增加。如湖南望城县去年当地沒有銷茶叶，今年縮小差率后，銷了一千多斤。另外为了維持私商原来的收入，也得对其增加貨源，当此銷区市場物資緊張之际，产区增大銷售，外調必然减少，这对緩和銷区市場緊張情况是沒有好处的。

六、地产不足地銷，还要調进的商品，在縮小購銷差率后，調进部分無法經營。如湖南湘乡县尚須从外地調进棉花三千担，当地收价四十八元加20%的差率为五十七元六角，省外調进五十二元九角加20%的差率为六十三元六角（外調棉質量次、伤耗大，加25%始能保本），外調棉如按地產地銷部伤出售，則每担亏本六元。供銷社亏本供应，农民还反映差价大。瀏陽县的苧麻主产区在山区，但須調到夏布主产区（大瑤）供应，大瑤区当地苧麻縮小購銷差价后，从山区調来的麻則無法經營。这个矛盾，目前尚未找到解决办法。

上述这些問題和意見，仅是个人的看法，不一定正确，只能供作参考。希望各級供銷合作社，对这项工作，加以檢查总结，發現与縮小产地購銷差价精神不符合的，应及时糾正，使基層供銷社能够很好地貫徹这一政策。

临县全面整頓自由市場的三条經驗

去年八月份以前，山西临县市場上套購販运国家統購物資和統一收購物資現象很严重。1956年全县产麻皮一百二十多万斤，国家仅仅收到三十五万斤，其余大部流入黑市。粮食黑市到处都有，黑市粮价超出牌价兩倍多。临县是有名的产棗区，因为囤积、外流，产棗区买不到棗吃。不少农业社和农民搞商業活动，販运棉花、麻皮、牲畜和工業品。刘家会农业社因有七十多个社員“跑买卖”，秋禾成熟沒人收，厕所滿了沒人掏。下南村农业社种麦时肥料堆积七百多担沒人担。高家峪农业社有些社員竟要求退社，去做买卖。私商小販的資本主义思想与作风也抬起头来了，違法販运活动和抬价、压价、少秤短尺等欺騙群众的行为不断發生。严重影响到社会主义改造事業的巩固。

为了徹底扭轉这种局面，八月下旬，中共临县县委为使市場正常活躍，在县級机关內結合詳細學習有关开

放国家自由市場的規定与指示，檢查批判了右傾情緒。县委和县人民委员会發出了联合指示，并在县委統一领导下抽派財經部門的干部三十一人，分別深入到各个集鎮进行了檢查，具体帮助建立与健全市場管理委员会，研究了整頓办法，全面整頓了市場。具体經驗有以下三点：

一、依靠、教育群众，打击投机行为

首先在临县各个集鎮上，都組織龐大的宣傳队伍，展开了政策宣傳，同时發动群众随时监督与檢舉投机違法活动。这样就使广大群众弄清了国家开放自由市場的政策，認識了投机倒把分子对国家对人民的害处，在群众的监督下，投机倒把分子一个个被檢舉揭發出来了。如陝西的一个投机私商套購了八十二头菜牛，想販过河去賺暴利，当他还没有走近黄河渡口的时候，就被群众檢舉全部截回来了。在整頓中有关部門作了密切配合：

人民法院逮捕法办了“麻皮老虎”秦天福和一貫販運糧食的王加位等五人；稅務部門對偷漏稅收的一百九十九人追補了稅款兩千四百四十五元。有力地打擊了投機違法活動。與此同時，全县二十一個集鎮對一百三十三名無恥商販，也根據各個人的具體條件，幫助分別找到養豬、養雞和參加農業等生產生活門路。使市場秩序基本安定下來。

二、重點辯論農民經商對不對的問題

全县結合全民整風運動，把農民經商對不對列為社會主義大辯論的內容，有重點地組織農民展開辯論。東關紅星農業社從去年上半年，經黑市購買麻皮二十多萬斤，連同自己生產的二萬多斤，都外運到太原等地販賣，有的社員認為這樣做，是因為國家收購價太低，虧負他們。這次大辯論社員們用回憶對比的方法算了兩筆賬：第一筆是去年該社共產麻兩萬三千斤，賣到太原黑市每斤一元二角，比臨縣國家牌價多六角，共多賣了一萬三千二百元；去年國家供應了該社糧食三十七萬多斤，每斤平均六分，如果在黑市上買，每斤就得一角二分，比國家供應多化七萬四千多元。麻、糧相抵也得多化六萬零二百多元，這是誰虧負了誰？第二筆賬是現在國家收購價和解放前的市價作了對比。1936年一斤麻只能換七斤四兩小米；現在國家給的價合九斤一兩小米。這能說國家麻價太低嗎？算這兩筆賬使認為國家價格低的人感動的說：“咱太對不起國家了！”第二天，這個社就把剩下的一萬六千斤麻皮全部賣給了國家。下南溝村的農民有七十多人放下農業生產不干，跑出去搞商業。經過群眾大辯論，大家認識了搞商業不是農業社和農民的生產之道，跑買賣的不跑了，私販國家管理物資的停止了。城關、三交、積口等較大集鎮也以“破資本主義立場，立社會主義立場”為中心，在私商小販中進行了社會主義教育，私商小販中的投機倒把行為受到了群眾性的批判和斥責，不少商販表示立誓不作投機倒把買賣。

三、多方開辟副業生產門路

根據“靠山燒柴、靠河吃水，因地制宜大力扶植農村副業”的口號，具體找出了一百零五種副業生產門路，經縣人民委員會批准下達到各鄉人民委員會、公司、供銷社和其它企業單位貫徹執行。白文鄉廣產藥材，過去刨的人很少，今年當地供銷社就組織了十四個農業社的兩千四百七十八戶社員去刨，已刨回十七萬多斤，每戶平均可收入二十元左右。東觀紅星等八個農業社農業收入不夠維持生活，群眾素有打繩習慣，縣商業局根據這種特點，報省批准下撥了麻皮二十萬斤，由農產品採購公司委託其加工。地質公司除委託十一個農業社加工山貨外，又幫助甘泉鄉的農業社學會了制鞭炮技術，春節前要委託加工五百一十一萬响。大部分供銷社都按當地的具體條件，積極幫助與組織了打山害、採集野生植物、編柳器、織草席等多種多樣的副業生產。使大部分農業社和農民找到了彌補農業收入不足的正當門路。過去跑過買賣的農民們說：“有了保險的生產門路，誰還去干不保險的事哩！”

由於採取了上述措施，市場秩序大大安定下來，各方面出現了新氣象。統購和統一收購物資的黑市活動已很少見，自由市場上的開放物資卻大大增加。據城關、白文兩個自由市場的檢查，上市的開放物資由過去的四十六種增加到一百零七種，特別是卜欄、扁担、柳制器、小豬等副業產品交易更加頻繁。三個多月來，四個公司和三十個供銷社購進的農副產品總值超過了原計劃的13.3%。連已往收購最困難的麻皮、菜干也超過原計劃55.2%。八月份以前，糧食部門從來沒見過農民拿糧來換糧票的，而近三個月來就換進三萬四千三百二十斤。全县稅務部門九、十兩月也超額7.5%完成了稅收任務。臨縣雖然農業遭災減產，但在積極開展冬季生產的情況下，購買生產資料卻比去年大大增加了。全县供銷社九、十兩月銷售的生產資料總值就比去年同期增加了40.9%。
(臨縣商業局)

雙峰縣採取措施發展茶葉生產

湖南省雙峰縣現有茶園五萬三千八百六十一畝，常年產量達三萬担。但一九五七年茶葉產量下降，只完成生產計劃的70%左右。減產的原因，除近兩年來秋旱、春凍和採摘過度，茶樹遭受損傷而外，更重要的是忽視茶園培育管理，有些農業社甚至沒有制訂茶園培育和勞動力安排計劃，只管採摘不管培育，使大部分茶園的茶樹衰老、缺莖和缺行等情況很嚴重，以致單位產量很低，部分茶園發生丟荒現象。

雙峰縣縣委為扭轉上述情況，發展茶葉生產，加強

茶葉生產的領導，在採購茶葉工作結束後，即把現有的茶葉辦公室改為縣委茶葉增產辦公室，由縣委農村工作部部長兼辦公室主任，供銷社和農業局的負責人兼副主任，並配備幹部四名做具體工作。為實地指導農民發展茶葉生產，還從供銷社、農業局各抽調幹部二十名，在縣委茶葉增產辦公室直接領導下，分別劃片分鄉進行具體領導。同時，建立了基點鄉和茶葉專業技術推廣站，並在分點鄉設六個工作組具體指導生產技術。為廣泛宣傳發展茶葉生產的重要意義，於一九五七年十月上、中

旬分別在县、乡召开了茶农代表会议，会中除阐述发展茶叶生产的意义外，还分析了一九五七年茶叶减产的原因，提出今后发展茶叶生产的方针和任务，制订了发展生产和普遍提高采制技术的规划。通过茶农代表的讨论，一致认为搞好茶园的冬季培育工作是保证一九五八年茶叶增产的关键。

一九五八年全县茶叶生产规划是：确定扩建茶园四千亩，垦复五百亩，补种、补行四十五万三千株，建立苗圃五十亩，培植茶树两百万株，培植丰产茶园五百二十亩，计划在一九五八年生产茶叶三万担。为保证计划的实现，还采取如下措施：

1. 施肥：全县现有茶园五万三千八百六十一亩，拟在冬季施肥四万亩，每亩施混合肥料四十担。计有饼肥一千担，骨粉三百五十担，猪牛粪一万五千担，堆肥十万担，污泥九十万担，砖土灰八万担，土灰五十万担。据十七个农业社统计，到去年十一月二十五日止，已积肥九十万担，已施肥八万担。一九五八年春、夏两季，计划全县茶园共施化肥一万五千担，基点乡的茶园每亩施化肥六十斤，混合肥六十担；一般乡的茶园，除酌施化肥外，每亩施混合肥四十担。

2. 治虫：计划在七个丰产社中搞“无虫社”，在大村乡搞“无虫乡”，并在冬季全面清除茶树毛虫的越冬卵块，采取人工清除和药剂毒杀相结合的办法。在清除毛虫卵块的同时，还要结合清好壅，将茶树的枯枝、老枝、虫枝、病枝除净。据去年十一月二十五日统计，已除虫卵的茶园达七百九十三亩。

3. 采摘：一九五八年全面推行分批采、留鱼叶采的先

进采摘方法。计划在一九五八年采春茶十二次，采夏秋茶十四次，做到随采随制，提高茶叶的品质。为总结采摘经验，计划在基点乡采摘春、夏茶时留二叶，采摘秋茶时留鱼叶，并推行摘顶枝、留侧枝，摘长枝、留短枝的留叶养蓬等办法。

为促进茶树的生长，对一九五六年新建的三千八百亩茶树和一万三千二百三十四亩老茶树，在一九五八年采摘春茶前进行修剪，并对基点乡的茶园，全面进行修剪。

4. 中耕：截至一九五七年十一月二十五日止，全县已基本完成了中耕除草任务，并准备在一九五八年采摘春茶前中耕三万亩，采摘夏茶后全面中耕一次，并推行壅边宜浅、行间宜深的中耕办法；对基点乡则固定专人，及时中耕。

5. 补种、补行：要求在三年内采用育苗、压条、扦插、移植、播种等办法，把壅、行所缺的茶树补齐。对基点乡，要求在两年内把壅、行所缺的茶树补齐，并要求补成单行条列式的茶园。据十一月二十五日统计，全县已有十七个农业社在二十亩茶树的地上进行了补种和补行。

为保证茶叶生产计划的实现，县委还计划在一九五七年冬季及一九五八年春、夏季分别召开产茶乡的总支书记会议、团支书和妇联主任会议；以及在一九五八年春、夏、秋、冬召开农业社主任和专业队长会议，研究、布置茶树的培育、茶叶的采制和收购等问题。

(朱佩策)

怎样把土产运出深山

罗 桂 烈

怎样把远山区的土副产品从深山运出，对此，广西省各地供销社去年以来作了很大努力，克服了许多困难，以往只重视近山区收购的现象也得到了初步扭转。全省各地组织土产出山中，一般均贯彻了因地制宜、因物制宜的方针，其具体做法归纳起来，主要的有如下几个方面：

慎重选择设点地区

如何慎重地选择设点地区，使其既能方便群众，又能便于供销社外运，是个十分重要但又不易做好的问题，不少地区过去曾经走过弯路，如有的照顾到了便利群众出售，但又不便于供销社外运；或便于供销社外运又不便于群众出售。从一些地区的经验来看，要做到两全其

美，合理地设置收购点，必须首先慎重地勘察运输路线。扶绥县社前年收购龙鬚草设点在刘晓区，群众从山里挑龙鬚草来出售，要走七十多里的崎岖山路，去年经过慎重调查研究，把收购点改设在拉滩，山区群众出售龙鬚草也需走路六、七十里，但路途比原先到刘晓区要平坦得多，群众满意，供销社去年收购的龙鬚草比前年上升四倍多，而供销社在运出时也和刘晓区设点基本一样，费用和开支都没有增加。横县镇龙区产苦竹三十万根，历年来因山路难行，路途又远，群众不愿扛竹子到镇龙区社出售；1956年，供销社派出干部和群众一起商量，并一起在山里寻觅运输路线，结果发现有一条小路通宾阳县黎塘火车站比较平坦好走，于是供销社便和农业社协商，签订合同，供销社在黎塘设点收购，农业社把苦竹

运到黎塘出售，費工不多，供銷社运出时也很便利。

改善运输条件和运输方法

有很多地区通过深入勘察，反复和群众协商，发动和组织群众疏通了可以用来运输的小河；有些地区还在交通极为困难的地区，修筑了一些小路；有的如全县东山区社，依靠党委发动群众只花了六十元钱，就在山里修了一条二十多里长的大路，可以使汽车直通到山里；全县采购站还有准备地在山洪暴发期间，利用洪流放运了二万多根竹子；有许多地区对于笨重而又不怕摔伤的产品如木柴等，即利用高山悬崖斜坡滚放下来。

另外，很多地区的供销社经常注意了运输方法的改进。桂平三江区社通过和当地金田水库工段联系，水库工段便利用他们的回空汽车，帮助供销社运输了三百多万斤竹笋。贵县供销社也和该县汽车站联系好，将距离县社较远的石龙、樟木等山区区社收购的土产，直运火车站不再经县社仓库转运，减少运输环节，提高了山区土产收购价格。崇左县有些区社的分销店利用农民赶圩，顺便让他们帮供销社把土产担出山来，给农民一些午膳费，农民挺乐意。

加工改装

通过加工改装，把在山区收购的土产重的改轻、大的改小、价值便宜的改为价值高的，各地供销社都因物制宜的采用了很多办法，解决了运输困难。平乐二塘区盛产毛竹枝，过去因交通不便大部不能运出，1956年供销社便发动和组织群众加工金枝（用具），使大部毛竹枝得到利用。荔浦县万福区多林竹，但长期因运不出来，农民多作柴烧掉，1956年万福区社在区里设了小型纸厂，为全区的林竹开拓了长久而广阔的销路。昭平高罗区为解决收购的楠竹不好运输，便发动群众少售楠竹多售竹笋。横县各区社过去收购的红桧水，是运到县社集中再加工成白桧水的，有些区社因山路崎岖不好走，损耗很大，去年他们改变了这种做法，各区社就地收购就地加工成桧沙，减轻了体积然后运到县社加工，不仅方便运输，还给山区农民增加了副业收入。

补贴运费

采用上述办法后，仍不能解决运输问题的产品，各地供销社均采取了适当补贴运费的办法来解决。昭平县收购毛竹中，即按地区远近设了四个补贴点，分别不同情况给以补贴，如文竹区收购七寸以上的大毛竹，运到县社每根即补贴运费四角二分。阳朔县福利区社在顺梅乡收购木炭，每担收购价一元五角，在福利区社门市收购每担一元八角，由于两地的地区差价不大，群众多不愿担到福利出售，但供销社在顺梅乡收购了又运不出来，因此有很长一个时期供销社不敢大量收购，后来经供销社与买方联系，争取每担补贴运费为八角后，农业社即与供销社签订了出售木炭五百担的合同。

支持农民打猎

文中 振海 固基

编者按：平鲁县供

销社积极支持农民打猎的做法，基本上好的。但对于某些贵重的野生动物，需要有计划地加以饲养繁殖，不要一下子搞光，以便培植货源。

雁门关外的山西平鲁县，境内山峦绵亘，出产野兽极多。县供销社为支持农民增加收入，1957年秋收后，即在当地党政领导下，发动群众开展了打猎工作。

以前虽然知道山区野兽很多，但由于始终没有认真地组织过打猎，所以除去已经开展收购的狼、狐、獾、山狸、草兔等外，其它还有什么有使用价值的野兽、以及如何捕打、价值多少等，县社都不摸底。

为此，县社在组织群众打猎之前，首先指定畜产技术干部召集各基层社、分销店的收购人员，座谈了组织打猎的意义，布置了如何进一步作好调查工作。接着即分组分片的派干部带上打猎工具深入到山区，通过邀请老猎手座谈，向久居山区的老农进行访问，一面调查情况，一面搜集各种野兽的样品。经过将近一个月的时间，除对早已收购过的野生皮张情况，进一步作了系统了解和研究外，并又发现了鼯兔、香鼠、臭鼠、斑鼠、跳兔、扫雪等十多种野兽，对这些野兽的生产情况、生活习性、活动行径、使用价值等都初步摸清。如鼯兔每年全县约计可产四十多万只，多出没在山坡的林丛中，皮毛坚韧美观；地鼠年产约十几万只，经常活动在盛产山药蛋的地带；其它野兽有的住在山坡阴暗处或地洞里，有的昼伏夜行，有的粮草兼食，有的酷嗜肉食，有的成群外出，有的单独行动等。根据这些不同的特性，供销社即逐一制订了样品和说明，分别送请上级社和有关部门进行鉴定，看是否有经济价值和销路。

经鉴定和找到销路之后，县社随即确定了购销价格和经营方法，并集集了老猎手的经验，按不同野兽的不同特点，分别研究出掏穴、诱吊、网蒙、围捉、枪打、药炸、石板压、铁夹打等十多种捕捉方法，印成宣传品，广泛地向农民开展了宣传。

在开展宣传工作的同时，供销社根据各种捕捉野兽方法的需要，尽力准备了各种打猎工具，如邀请制药工制妥打狼、狐等各种杀伤力不同的炸药，购进足够用的铁沙、火药、打狼夹子等。供应这些打猎工具的办法，

在开展宣传工作的同时，供销社根据各种捕捉野兽方法的需要，尽力准备了各种打猎工具，如邀请制药工制妥打狼、狐等各种杀伤力不同的炸药，购进足够用的铁沙、火药、打狼夹子等。供应这些打猎工具的办法，

是和農業社訂合同，有計劃的供應。另外，供銷社在有關部門協助下，還發動各村籌集了一批土槍，自造了一批繩網、鐵叉等獵具。

供銷社還配合有關部門，組織農業社規劃了勞力，按地區特點分別編成了打獵小組。為使群眾比較普遍的學會打獵方法和皮張加工技術，縣社在各村組成打獵小組後，又專門召集基層社收購人員和老獵手開會，交流了經驗技術，然後作了分工，確定由縣社負責全面、掌握重點；基層社負責包片；分銷店負責包社（農業社），老獵手為核心輔導，逐村的傳授技術。會後即積極開始了活動。縣社收購員趙國璧在四十天內輪迴到十九個重點村，從捕捉到剝皮教會了群眾整套的技術。石窠分銷店收購員孫世祥在一個小山村內，即幫助三十多個農民

學會了九種野獸的捕捉及剝皮的方法，並給農民修好了十一副夾子。具有四十年打獵經驗的老獵手林茂英，在十三個農業社帶會了七十二個徒弟，不到一個月捕捉了一千五百多只地鼠，他自己也捉了二百八十只地鼠。

全縣群眾性的打獵工作開展後，在兩個月的時間內，即捕獲黃兔、狐狸、香鼠、狼、山狸等十六種野獸共十八萬多只，給農民增加收入三萬多元。而且，據農民們初步計算說：消滅了這些山害，每年還能減少一百萬斤糧食的損失，今後牛羊放在山坡上、豬雞睡在圈里，人們也不用提心吊膽了。供銷社在兩個月中收起的野生皮張即有黃兔皮十三萬張、地鼠皮四萬多張，還有狐狸、山狸、香鼠、臭鼠、跳兔等大小皮張一萬多張，由於技術傳授工作做得好，這些皮張的傷殘很少，質量大大提高。

普迹供銷社幫助農業社培植土產的經驗

余彌生 陳庭輝 李東正

去年剛入春，中共湖南瀏陽縣委向全縣發出“左抓金、右抓銀，力爭90%的社增加生產，90%的社員增加收入”的號召後，該縣普迹供銷社隨即召開了一系列的會議，動員全體幹部如火如荼地投入以採購為中心的支援農業生產運動。抽出八個生產技術較強的幹部，深入四個重點農業社，進行了全面調查和實地觀察。從調查觀察中，發現不少只宜種席草的田和種經濟作物的“沙布袋田”，在1956年多數改種了稻穀。結果費工多，產量低，收入比原來種經濟作物少。如普迹農業社把歷來種席草的二十畝田，改種雙季稻後，就減少收入一千三百多元。還發現各農業社的田塍、塘邊和空土隙地以及可以開墾利用的“處女地”，都沒有加以充分利用，無形中減少了農業社和社員可以增加的收入。同時，春耕插秧後，農業社普遍地出現了勞動力剩餘現象，如花園農業社實行精耕細作、包工包產後，就剩有勞動力三十多個，這些勞動力如果用到培植經濟作物方面，就能增加社員收入，擴大供銷社的採購業務。

通過這一重要發現，普迹供銷社向各鄉黨政做了聯系會報。在黨政的大力支持下，作出了“以培植生產，發展貨源為中心”的採購計劃，決定在充分利用席草田、“沙布袋田”和田邊地角的前提下，幫助農業社培植黃麻二百五十六畝、白朮八千五百畝、生薑二十三畝、蕃茄十九畝、西瓜十一畝、涼薯十五畝六分、麻菌四萬八千只，以及其他藥用植物五種，並發展養魚、養兔、喂鴨、做草紙、熬硝等重要副業。這些副業的規劃總產值有十七萬三千五百三十元，其中1957年年內的可產值有

八萬八千六百一十六元，相當總產值的50%。

在全面規劃的同時，緊接着召開了全區六十一個農業社副業股長會議，通過黨政的號召動員，解除了農業社“怕沒有經驗、怕不懂技術、怕賠本、不肯包工包產”等思想顧慮；因地、因時制宜地把規劃任務具體分配到每個社，並相應地作出勞力、成本、資金等安排計劃。繼又組織了二十一個幹部，分途深入到社，與農業社簽訂了五十八份總值十六萬零九百四十七元的採購合同，使採購計劃與農業社的生產計劃緊密結合起來，使培植貨源規劃變成農業社的實際行動。

當時，橫在規劃面前的重要問題之一，是解決種苗問題。三月間，普迹供銷社抽出了三個採購幹部，分成三路，到長沙、平江、醴陵、茶陵及江西宜春、萬載等地，採購了本地不產或少產的生薑、涼薯、白朮、西瓜子、藥扁豆等十五種價值五千四百五十四元的種苗，還組織農業社到水產區挑回七十八萬四千尾魚苗，及時地供應和解決了農業社的缺種、缺苗現象。出外採購的採購員，還深入農場和產區群眾家里，學會了成套的栽培技術。如採購員雷瑞凡在宜春採購生薑種子時，就向當地種植生薑能手謝春生學了種生薑的經驗，回社途中又轉到湖南農業研究所，鑽研了蕃茄、涼薯、西瓜等的種植方法，因此，初步打下了向農民群眾傳授技術的基礎。

實現貨源培植計劃的過程，是一個技術性很強、很複雜的過程。普迹供銷社在這一方面，始終堅持了“邊學邊做、邊做邊學”和“深入一點、指導全面”的工作方法。

一开始就固定了八个生产技术较为熟练的干部，专门从事培植新产品的指导工作，挑选了其中富有专长栽培技术的三人，组织技术研究小组，一方面本着“少学、勤学、学通”的原则，教会每个采购员能掌握一定的采购技术，一方面研究鉴定品种，作出推广计划。其次，通过当地党政，拨给了一块水田，建立一个示范性苗圃，并在室内秧了一千一百二十五斤稻草的麻菌，由模范采购员傅倡健负责各种植物种苗的培育试验工作。通过试验，取得经验和组织农业社到圃参观，学会栽培技术，再作全面推广。青龙购销商店经理张裕秋，还利用业余时间，走访农村土药专家，采集了二十多种生药标本，栽在商店门前，并在每根苗侧，插上木牌，详细载明品名、规格、单位价格、栽培方法等，利用这种“生苗展览”方法，提高干部的生产常识和辨别产品的技术能力，在群众中扩大了栽培影响。第三，艰苦深入，以生产领导生产。采购商店的三个技术员和两个麻菌能手，分工到三个责任区，对培植技术实行全部包干。同时，使收购与培植联成一个有机整体。仍以购销店为基础，将三个乡划为十个业务区，分工负责，实行包培植、包技术指导、包收上来，边宣传、边调查、边采集标本、边收购，向山里、土里、田里、水里、屋里进军。如春播季节里，春雨连绵，气温显著下降，影响一部分种苗不能及时下种，已种的成活率也很小，因此，部分农业社产生悲观消极情绪，个别社还干脆松了土，改种其他农作物。在这种严重情况下，普迹供销社召开了全体职工会议，动员全体职工，响应党中央提出的“参加体力劳动”的号召，亲自动手，帮助农业社抢种补种。会后，不论天晴落雨，从领导到干部，都卸下鞋袜，卷起裤管，挑苗送种，临田临土，亲自帮助培植，进行技术指导。这一帮助，深深感动了农业社社员群众，都对培育的新品种，全面进行了施肥、补种。为了巩固这一成果，从五月起，又发给每人一本劳动手折，作为参加体力劳动的评工记分的凭证和年终成绩的依据，从而不仅搞好了产品培植，增加了社员经济收入，同时，进一步密切了农业社与供销社的关系，锻炼了干部，增长了农业生产知识，形成了热爱劳动的高尚风气。第四，在培植产品的过程中，已注意帮助农业社解决具体困难。如淡家农业社很早就想建立一个草纸棚，由于去年旱灾影响稻谷减产，资金困难，搞不起来，供销社便预付给该社一百元定金；纸槽建立后，全年为社员增加收入一千二百余元。黄甲、高增、春江等农业社缺乏造纸工具——纸滚子，供销社随即派人往长沙丁字湾买回了五个，解决了造纸困难。

由于采取了以上一系列的措施，货源培植发展规划基本上得到实现。去年十一月中旬的统计，新产品的收获实绩有八万五千一百三十六元，为原计划年内总产值的97.8%。其中黄麻收获量为四万二千三百三十一斤，比1956年实产增加了四十六倍。

简陋的设备

——张家沟油坊苍

全国供销合作总

山西省武乡县张家沟油坊已有二百年的历史，生产设备陈旧简陋。现有大杠杆榨（像秤）一台，无齿碾一盘，风车一架，炒锅一口，还有喷水壶、铁丝筛和铁铤等。共有工人四名，没有畜力。就在这种情况下，他们在苍耳籽榨油工作中，创造了出油率19.375%的优异成绩。

他们的操作过程和方法如下：

（一）碾毛刺，除杂质。称好二百一十斤苍耳籽（注：根据该油坊的加工能力，每榨需籽二百一十斤）。将籽放在石碾上，铺一寸厚左右。徐徐推碾，慢慢向碾中心添籽。既要碾净毛刺和泥土，又不能将籽碾扁或开口。碾好后，用风车除去毛刺和杂质。摇风车的力量要均匀，不可忽快忽慢、时轻时重，以便把毛刺、杂质搽净。搽出的毛刺和杂质约占5%左右。如果毛刺、杂质和籽等除不净，或籽被碾破、开口，就会影响炒籽均匀，而且还会吸油。

（二）炒籽，除杂质。每锅炒六至七斤，约十四分钟炒一锅。搅拌先慢后快，不停，每锅搅拌约三百二十次。炒时，必须使火力均匀，锅面温度一致，做到炒籽均匀，使每粒籽都炒得外表发脆，内仁呈棕色而不致发黑。这样炒的目的，一方面是使外壳发脆，易于去壳；另一方面是使籽仁内的蛋白质，经过受高温，凝固一部，便于油分集聚，以利出油。如果炒籽不透，上碾时就碾不碎或碾成扁籽、裂籽，皮壳和籽仁不易分离，影响出油；如籽仁炒的过焦，油脂便会碳化，又影响出油。因此，这是十分重要的一个环节。

炒籽出锅后，立即摊开，散热，再上碾粗碾一次。不要碾碎，只碾掉籽壳上的残余毛刺和焦灰，筛净，以免影响出油率和油品质量。

（三）碾料，去壳。炒的籽，除净杂质后，接着上碾细碾，每次碾籽约一斤半，约碾五分钟。碾时要勤翻，既要使籽仁碾得细而匀，又不得有籽壳或夹仁。碾好后，筛去外壳，约可得净仁料一百一十斤左右。至此，每二百一十斤苍耳籽，除去皮壳、水份、杂质约46.7%，出仁率约为53.3%。

（四）上水，熬料。苍耳籽油是干性油，粘性大，吸水性强，因此，苍耳籽上水比其它油料多。张家沟油坊在试验中，每一百一十二斤仁料，第一次上水三十五点六二斤，而且是开水。上水的方法是：将仁料铺在蒸锅灶旁温度较高的地方，铺一层料，用喷壶洒一次水，用

优异的成績

耳籽榨油的經驗

社土产局第三处

鉄鉢搅拌均匀。这样連續上四遍水，使仁料吸水均匀。再踩几遍，有粘成圪塔，就搓碎。然后用包餅的布盖住，約燜一点三十分鐘，使仁料吸透水份。上水时，还要根据气候温度的高低，适当地掌握上水量。在仁料中上水，是因为仁料中所含的蛋白質，容易与水結合，而在水份不足时也勉强能与油結合，所以，在榨油时加上适当的开水，就容易使蛋白質与水結合凝固，而把油分排挤出来。

(五)蒸料，蒸布。蒸料时，需火力大、汽力足，使料吸汽既匀且透。蒸到料的表面冒气时，將包餅的布袋鋪盖在料上。这样，既可使上層料也吸汽充分，又可把包餅布蒸热，包餅后使餅內温度不易下降，以利出油。蒸料要一次上蒸，約蒸三十分鐘，使料內温度达到攝氏表一百度至一百零五度，一捻見油为宜。蒸好即包餅。蒸料主要是为了仁料吃透水分，并使蛋白質在高温下，充分凝固，破坏細胞和降低粘度，以利于油分集聚，压榨时容易流出。

(六)包餅，撑垛。包餅是用單圈薄餅和土布袋包的

方法。包餅越快越好，裝料人和包餅人要互相連接，密切配合，以保持温度。具体方法是：先將鉄圈放在地盤上，將热裝进料斗，套上餅布袋，遞給包餅人倒入鉄圈中，迅速用手按平压紧，將布袋口包在中心。如此，一个个地包好，叠正。每一百一十二斤料仁，包十三个餅，約需十三、四分鐘。接着用木棍把垛四面撑住，以免歪垛，使压榨受压力均匀，餅內殘油少。

(七)压榨，空油。压榨时要先輕后重，逐步加大压力，加楔和加木垫要快，以便趁垛温高，油易流出。压榨方法是：开始压时，只用大梁的压力，看流油將断时，將一塊約六百斤的石头，在大梁尾端悬起，加大压力。又見流油不多时，再換一塊約九百斤的石头在大梁最后端悬起，繼續加压。然后，將兩塊石头，同时悬起，更加大压力。空油時間約一点四十分鐘，出混油約二十九斤。室內温度应經常保持在攝氏表三十二度至三十五度之間。

以上是第一次榨油的操作过程和方法。还要进行兩次复榨。第二次复榨时，把第一次榨后的油餅碾碎，上开水七点一二五斤，燜料約四十分鐘，其蒸料、包餅、压榨等方法，均与第一次榨油操作方法相同，出混油十六点六八七五斤。第三次复榨时，不上水，其它操作方法与第一次榨油相同，出混油六斤半。这样，三次共可榨出混油五十二点一八七五斤。經過二十四小时靜置沉淀，水分、雜質約有十一斤半，出清油四十六点六八七五斤，平均每百斤毛籽出清油十九点三七五斤。

学习張家溝油坊的經驗

西 生

这一期，我們發表了山西省武乡县張家溝油坊用蒼耳籽榨油的經驗。这个油坊在設備極其陈旧而簡陋的条件下，創造了蒼耳籽出油率达19%以上的全国最高紀錄。这个經驗是值得各地重視和推广的。

蒼耳籽是全国的、特別是华北、西北、东北等地区的一种大宗的野生植物油料。1955年以来，各地供銷社为了發掘新油源，給国家增产油脂，先后开展了这种野生油料的收購和加工工作。但是，由于蒼耳籽具有坚韧的外壳和毛刺，压榨技术較复杂，又缺乏經驗，因此，出油率很低。目前除个别地区的出油率已达到15%以上以外，一般的只达到8%左右，有的地区还一点也榨不出油来。这就严重地妨碍了蒼耳籽的大量收購和利用。有些地区因为蒼耳籽榨油困难，出油率低，經營亏损，而停止了收購，并对蒼耳籽是否可以大量收購和加工發生

了怀疑。張家溝油坊压榨蒼耳籽油的經驗，不仅进一步肯定了蒼耳籽是一种有發展前途、可以大量收購和利用的野生植物油料，而且还提

供了一套比較完整的、基本上符合蒼耳籽榨油特点的操作过程和方法，从而解决了当前蒼耳籽收購業務中的一个大問題。

目前各地的土榨設備是不同的，但是張家溝油坊榨蒼耳籽油的若干基本經驗和操作方法，是适用于各种土榨設備的。例如，先碾毛刺后炒籽、炒籽去壳、碾料細、上水匀、單圈薄餅、保持室温、压力均匀等經驗，任何設備的油坊都可以加以研究采用。至于上水多少、用什麼东西包餅以及是否需要压榨第三次等，各地可以結合具体条件，灵活运用。目前正值加工蒼耳籽油的时期，各地供銷社应立即選擇适当的重点油坊，派人深入帮助，積極地試驗推广張家溝油坊的經驗，找出一套适合当地油坊設備条件的操作过程和方法，以扩大蒼耳籽收購和增产更多的油脂。

改进土紙生产問題的商榷

張仁和 孙庭仁

土紙生产是福建省农村主要副業生产之一。土紙生产的好坏，与农民生活的改善关系很大。但在当前生产中，存在着几个新的問題，亟待研究解决。

一、改熟料紙为生料紙。福建省生产土紙品种繁多，总起来可分两大类：文化用紙和粗料紙。文化紙中，大部分是用生料造紙，如將乐毛边、長汀毛边、玉和、永安、沙县、順昌毛边等紙；还有連城大粉連紙、201改良紙、邵武、光澤的改良、連史紙和浦城、崇安的毛太紙，是用熟料制造的。根据几次深入产区調查了解的情况看，做熟料紙远沒有做生料紙好。熟料紙成本高、質量差（工業紙除外）、用途不广，今后应逐步改用生料造紙。以崇安毛太紙和將乐毛边紙为例，崇安毛太紙每斤成本需四角一分二厘，而將乐毛边紙每斤成本則只需三角五分四厘，將乐毛边紙每斤成本比崇安毛太紙低五分八厘。其关键原因是生产过程較簡單，从砍青到造成紙，一般經過砍笋、溜笋、削竹麻、落塘、洗竹麻、剝料、踏料、抄紙、焙紙等九个工序；成本低、質量好、張幅大、張片厚、水色白、用途广、价格低，暢銷国内各省，远銷香港等地，在国内外消費者中享有很高的信譽。崇安毛太紙生产过程較复杂，除以上九个工序以外，另有煮料工序，多用原料还不算，仅煮料工資一項，每斤就要多花成本三分三厘；成本高而紙質很差，張幅小、張片薄、用途窄狹，只能供小孩描仿写字或做迷信紙用，而且价格高，省内不銷，省外只銷山东、江苏几地。这种紙只有在目前土紙供不应求的情况下，才有銷路。因此，需要改进。崇安、浦城兩地年产毛太紙約七百万吨，如能改为生料造紙，就可降低成本八万一千二百元，而且还能节省晒竹麻、煮料的劳力。根据崇安、浦城的情况看，进行改革并沒有什么大的困难，只要解决了淹力技术和生料水力打漿問題就行，因为其它生产过程和毛边紙基本相同。

二、农村副業結合的报酬分配問題。全省报酬分配办法很多，归納起来，有两大类：一是定产定分办法，二是按产量提成办法。从几年来的实践結果看，有的是經驗，有的則是教訓。如沙县八区陈坑乡五星农業社，开始是采取定产定分办法，缺乏獎勵，結果紙工單純追求数量，忽視質量，紙質大为下降。1952年甲、乙等紙占总产量的80%，丙等以下的只占20%；現在丙等以下的占80%，甲、乙等的只占20%。將乐县溪源农業社采取按产量提成办法，具体做法是：按产值提40%作为工人工資，紙質高、产值大，工人得工資就多；紙質低、产值小，工人得工資就少。这种办法对提高土紙質量很有

效，但也有不够完整的地方。根据各地不同办法、不同結果看，造紙工資分配应本着“有利粮食生产，有利农業社的巩固，有利充分發揮紙工生产積極性和有利团结”的原則，普遍采取包工定产、定質加獎勵的办法。例如每槽每日規定产量若干刀，其中甲等多少，乙等多少……。达到这个标准，每人每日記若干工分，按农副業平均工分值計算，增产部分作为獎勵。这样做，就可以达到提高土紙質量、刺激生产的目的。

三、紙業生产的組織形式問題。解放前，福建省土紙生产没有什么固定的組織形式，多数是副業性質的，农忙务农，农闲做紙，有利多搞，無利少做。只有地主开办的紙槽是專業性質的，但产量不多。解放后，紙業生产走上了集体經營的道路。組織形式有二：（1）專業性生产（紙業生产合作社）；（2）农業社兼营。前一种形式，在龙岩專区較少，南平專区最多。其实，这种形式并不怎么优越，組織起来，行政人員增加，費用加大。如將乐溪源一个紙業生产社年产四万多刀紙，配备行政干部三人，每月工薪支出八、九十元，其它管理费用七、八元。农業社是兼職領導，就沒有这些开支，生产成本比紙業生产社低。根据將乐县的調查，农業社毛边紙生产成本每刀为三元零二分八厘，紙業社每刀生产成本則为三元二角零八厘。崇安县毛太紙的成本，农業社的每件为十一元一角五分九厘，紙業社的每件則为十二元四角一分七厘。在行政管理及对紙工教育方面，紙業社也不如农業社强。因为紙業生产社管理人員少，紙厂分散，有很多不便，劳力安排困难更大。紙業社自己不生产原料，原料要向农業社买，或雇农業社劳力自己备料。农業社能統一調劑使用劳力，困难少得多；农業社也不願給紙業社备料，农業社自己备料、自己造紙，利潤大，收入多。因此，紙業生产社最好并入农業社。农業社造土紙好处很多，成本低、好管理、劳力問題少、原料問題好解决、符合紙業生产發展方向。

（上接第31頁）

源，基層社可以編制詳細品名的要貨計劃，提交有关的供貨單位，在这个計劃中只列需要的商品数量。当然，这还需要与供貨單位簽訂合同。

現行的統計报表的指标过于繁复，也应大大減少。例如，在某县社的一張統計表上有155种商品名称，其銷售对象將近十个。

由于目前正在大力精简機構，因此，合理地組織計劃、核算和报表工作，就具有極其重要的意义。

財溪乡怎样领导土紙生产

彭叔都

湖南省漣源县的土紙重点产区財溪乡，从去年十月以后，掀起了土紙生产高潮，全乡紙槽全部投入了土紙生产。这个高潮是怎样掀起来的呢？

該乡在党委的統一领导下，組織了土紙生产管理機構，实行了“三定”（定人、定槽、定量）。以支部書記为主任，購銷商店經理为副主任，吸收十五个产紙社的主任为委員，組成了全乡性的土紙管理委員會；以农業社为單位組織土紙管理小組，确定專門技術人員，由农業社統一調配使用。并訂出了生产规划，一般是每槽每月生产官堆紙九担，凡官堆紙八担，凉盤紙（包裝紙）五十担。

为保証土紙生产的正常进行，規定了一些必要的制度：（1）獎懲制度。凡是超过已定的等級、数量标准，即按超額部分的金額，提70%獎給生产者；对降級、減量者，按減产、降級部分罰生产者30%的罰金。（2）請假制度：規定造紙工人每人每月不得超过三天假日。

（3）开槽停槽必須經過批准。（4）預支制度：每生产一担官堆紙，可預支現金一元到一元四角；每生产一

担凉盤紙，可預支三角至五角。

造紙工人的一般習慣，是每天要吃三、四頓飯。1956年以前，粮食部門曾經給予过粮食補貼。1957年因为粮食補貼問題沒有解决，影响了土紙生产。該乡针对这个問題，采取了發动农業社自行解决的办法。具体做法是：对于有粮食統購任务的社，每生产官堆紙一担，補助工人稻谷二斤，生产凉盤紙一担補助稻谷半斤；对于粮食統銷的社，每生产一担官堆紙補助工人紅茹五斤，生产凉盤紙一担補助紅茹一斤半。

在生产过程中，还开展了同槽同社“五勤”（勤換水、勤洗槽、勤檢料、勤踩料、勤揀料）、“八無”（無缺張、無焙黃、無油焙、無补巴、無破爛、無水糊、無火糊、無扫縱）、“七不要”（太重不要、太輕不要、滴水眼不要、泡水不要、歪斜不要、头厚尾薄不要、有滑渣不要）的竞赛运动。供銷社还制了兩面紅旗，訂出了个人獎勵条件。这些，对保証产量和提高質量，都起了推动作用。

用九种代用品造土紙

張建国 沈 沉

隆回县是湖南省土紙的重点产区。近年来，随着楠竹需要的增加，造紙原料出現了緊張現象。該县灘头区苏塘乡陈家院子的农民創造了用笋壳叶等造紙的經驗，但一直保守秘密，不肯外傳。后来，灘头供銷社采購員陈显虎、县社基質科長朱光湘等到陈家院子做了艰苦的說服动員工作，当地党政領導也給了大力支持，陈家院子的农民才公开了用笋壳叶、嫩竹皮造紙的技术。在这一基础上，陈显虎等根据笋壳叶造紙的原理，又試用麦杆、包谷杆、包谷衣、高粱杆、小竹子等制土紙，也获得成功。这样，加上过去用稻草、稻莖造紙，共有九种原料可以代替楠竹造土紙了。这些經驗推广后，取得了良好的效果。仅灘头一个区即已有七十六个槽子，用代用品做土紙，去年第三季度即出紙兩千担以上。

根据他們的經驗，用上述九种代用原料制造土紙，还必需配用石灰和純碱（最好是燒碱）。在設備方面，需要建造紙窖。建窖地址，最好是有長流水的地方，以便儲水洗料，节省劳力，并能經常开工。窖是圓形的，

直徑五尺二寸，高五尺，用三合土筑成，每窖能裝料二十五担。窖底安裝大鍋一口，留一小孔，便于煮料后放出碱水。灶孔可用青磚或石塊砌成，高一尺二寸五分，寬二尺半，長三尺三寸，形狀可自由确定，只要合乎省柴、易燒、火力集中的要求就好。灶

后留烟囪。另外，如造紙的槽子、帘子等設備，都跟用竹料造紙一样。

他們用代用原料造紙的操作过程，第一步是选料。因为原料的好坏，直接关系到土紙的品質，所以，他們在选料中，根据各种不同的原料，采取了不同的方法：

（一）麦杆：必須去掉叶子、麦尾，然后錘軟，扎成一斤左右一捆，使它容易吸收漿水；香麦杆和米麦杆，因为容易上漿，也可以不錘。（二）笋壳叶：要选用竹子离地八个节以上的，因下面的纖維少。选定后，倒順捆成三斤一束。（三）稻草：必須去掉叶子、禾尾、稗子杆，扎成一斤左右的小捆。（四）稻莖：必須去掉黑衣、泥沙，扎成三斤一捆。如稻莖太短，可以不扎。（五）高粱杆、包谷杆：必須去叶除尖，然后錘破，扎成四斤一捆。（六）包谷衣：扎成一斤一捆。（七）嫩竹皮：晒干后，扎成一斤一捆。

第二步是打漿。漿水是用石灰和水溶解而成的。每百斤石灰掺五百斤水。事先应掺部分清水使石灰溶解，

千方百計支持和促進農副業生產

——炮車供銷社制訂一九五八年購銷規劃

榮 軍 懷 君 田 心

江蘇省新沂縣炮車供銷社，為了做好 1958 年的農副產品採購和生產資料供應工作，支持農業社實現增產計劃，結合當地黨委發展農業的規劃，選擇了三個不同地區有代表性的農業社（一個是以旱田改水田為重點；一個是以副業生產為重點；一個是以雜糧產區為重點），進行深入的調查研究工作。從調查中了解到今年農業社為了實現增產計劃，根據農業發展綱要的要求，還規劃了改造自然，消滅災害等革命性的措施。採取這些措施以後，將使農民的購銷要求發生很大的變化，這些變化表現在以下幾個方面：

一、低產改高產，旱田改水田。僅稻田一項，在 1958 年即要從五百多畝擴大到三萬五千畝，因而需要肥料大量增加，對耕畜普遍要求以弱換強。農民反映，如果供銷社幫助解決耕畜困難，現有的雙鐮犁還是不夠用。同時，開溝挖渠，修塘筑堤，大力開展農田水利建設的工程很大。據調查今冬明春需要進行的中小型水利工程，單是挖土即達七十萬土方，需要五千人在七十天時間內完成。因此，供銷社需要準備供應大批興修水利的工具器材，做好河工上生活必需品的供應工作。

二、為了保證增產，計劃增加施肥數量，打算要在

今冬明春掀起一個積肥造肥的高潮。因此，供銷社還必須做好積肥工具的供應，並幫助農業社解決綠肥種子的需要。隨着對病蟲害防治面積的擴大，對農藥、藥械的需要，也較以往增加。

三、在副業生產方面，農業社也向供銷社提出了不少新的要求。如埕洼農業社今年的副業生產規劃：養豬要比去年增加一倍，羊增加七倍，兔增加四倍半，魚增加一倍半，家禽（雞、鴨、鵝）增加 70% 以上。編織業由原來的兩百零七人增加到七百七十人，土紙坊由二十五個發展到三十個，其他如捕魚、打獵、扒藕、桑園、果園、草園等，都有很大的發展。

根據以上情況，該社進行了分析研究，並通過反復討論後，制定了 1958 年支持和促進農副業生產的規劃。在供應業務方面，規劃的主要內容是：

一、大力供應興修水利和積肥所需要的工具器材等。具體的措施是：①配合五金公司、手工業社深入農業社調查研究，摸清農民現有工具和缺少的情況，明確分工，分頭組織貨源。現在已準備好大批鐵銼、筐頭、毛竹、水泥等開始供應。對統一分配的物資，也作了安排。②對河工生活必需品的供應，除組織商販送貨上堤

然後大量摻水，攪拌成乳狀。將原料放在石灰乳中晃動，使之浸透受漿。筍殼葉必須倒過頭來，在石灰乳中浸三分鐘以上。麥稈、嫩竹皮浸用的石灰要稍濃一些。受漿必須均勻，這樣，原料在蒸煮後才會腐爛均勻。每次打漿後，如果繼續搞第二次，須將沉在漿水底部的石灰渣打撈干淨。

第三步是發酵。原料受漿後，在干地上碼成一堆，發酵四天左右（視季節變化，適當延長或縮短）。發酵後，用手拿原料兩端輕輕地扯，如果容易斷，或者用手搓筍殼葉，如果去殼見絲，就證明發酵適度。

發酵時，要勤檢查，里面不能通風，以免出現半熟原料。還要防止太陽晒，以免石灰硬化難洗，造成紙張上有石灰渣。堆內溫度達到攝氏五十度時，就要翻動一次，把外面的翻進里面，繼續發酵。發酵時間不能太長，溫度也不宜太高，以免纖維受損，色澤變壞。

第四步是煮洗。將已經發過酵的原料，一捆捆地裝進窖內。鍋上橫架八寸圓的樹條四根，使原料與鍋底有些空隙，保持鍋內經常有水。裝料時層層踩緊，裝滿後

灌滿清水，淹滿全部，蒸煮三天。第二天添煤（約一百五十斤）、水各一次。火熄後，過一天出窖。

第一次蒸煮後，筍殼要加以錘打，使之出絲；麥稈、稻草、稻莖，要放在木板上，用木棒打成絲；高粱稈、包谷稈、包谷衣，可以不錘。各種原料都要放在淺簍內連洗二至三次，洗淨石灰漿。碼成堆，瀝淨水分。然後，重新倒入窖內，做第二次蒸煮。

第二次蒸煮時，鍋上同樣要架四根樹條，正中直放空竹筒一根，大頭朝上，以便碱水循環。然後裝料。裝滿後，略加踩緊。再按照每兩千五百斤原料放純碱一百斤或燒碱六十斤的比例，加進純碱或燒碱，並用清水淹沒原料。蒸煮三天，中間添煤一次（約一百五十斤）。煮到能把原料扯斷、扯爛的程度，即將碱水放出。再在上面用冷水潑冷，出窖洗料。因為纖維已爛，洗時要用笊絲籬，以免浪費原料。洗去碱水後，再放進原窖內，加上清水，瀝七天，使原料更熟，易于踩漿。

第五步是踩料，第六步是造紙。這兩步的操作過程和方法，都與用竹料造紙相同。

外,并根据需要設立临时代銷点。对工程大、時間長、人数多的,准备設立供应点。③組織流动修配組巡迴下乡上堤,帮助民工修理损坏的工具,并結合送工具上門上堤。

二、加强肥料的組織和供应工作。在目前商品肥料不足的情况下,除了繼續貫徹以“农家积肥为主、商品肥料为輔”的供应方針外,主要是帮助农业社规划肥源,發動农业社自行解决,并加强杂肥的組織和供应工作,对化肥的供应仍須貫徹重点使用,首先滿足旱田改水田和經濟作物地区的需要。

三、積極做好新式农具的推广使用工作,保护繁殖耕畜,开展余缺調剂,加强耕畜市場的領導和管理。要求在1958年把已推广的双鐮犁全部使用起来,在使用的基礎上結合推广,并做好修配工作。对农药械的供应,要繼續貫徹“預防为主、有虫必治”的方針,并做到安全使用。对耕畜首先是帮助农业社保护牲口安全过冬,做好飼草供应調剂工作。对耕畜市場要加强領導管理,当地貨源不足,应有計劃的組織到产地采購,并注意減少經營环节,降低成本。

在副業生产方面,要面向生产,广开門路,帮助农业社和社員规划發展多种經營。大力开展家畜家禽等的养殖。目前平均每戶养猪一点二七头,根据現有母猪繁殖能力及飼养条件,要求1958年增加56%,平均每戶养猪一点八头。养羊的数目要求1958年比1957年增加三点三倍。养兔的数目要求增加五点五倍。对家禽(鷄鴨鵝)的飼养数,1958年要求增加40%,平均每戶养五点零五只。

养魚池發展一百个,产值可达三万四千多元。对养蚕、养蜂等也要适当發展。另外,还要發展編織業生产,并利用冬閑,組織农民打獵、捕魚等副業生产。

为了促进上述副業生产的發展,供銷社决定采取以下几項措施:①推广优良品种,在生猪收購站飼养兩至三头良种猪和五至十只种兔,以便替农业社和社員的母猪母兔配种。②对幼畜幼禽的經營,今后主要运用商販和服务所,开展地区間的調剂和供应,并組織农业社之間調剂有無。③推广高产飼料作物,帮助农业社扩大和建立飼料基地,从根本上解决飼料不足的困难。④加强家畜家禽的生产技术指导 and 防疫工作,減少死亡率。⑤在編織副業生产方面,要加强产銷結合和生产技术指导工作,提高产品規格質量。

规划中还要求集中主要力量,做好农副产品的采購工作。繼續对主要农副产品实行預購,通过預購合同,結合發放定金,帮助农业社实现增产計劃,提高产品质量。坚决执行統購統銷政策,配合有关部門加强市場管理。加强对副業生产的指导和組織,不断改进农副产品的收購方法,尽可能的便利和滿足生产者的要求。并坚决执行价格政策,通过价格政策来指导农民生产,防止压級压价現象的發生,貫徹民主評級的群众路綫工作方法。

該社为了保証以上规划的切实实现,已將这一规划交給全体职工民主討論修正补充,以便把这一规划变为全体职工的实际行动。

今年的購銷業務规划了沒有?

管 見

供銷合作社的主要任务,就是为农业生产服务。按照全国农业發展綱要所規定的要求来安排購銷業務,改进工作,这已成了当前供銷合作社工作的重要課題。

供銷合作社究竟应该如何根据目前的新情况,考虑和安排本身的業務,使它与农业發展的需要密切配合呢?我們認為,制訂一个比較全面的规划,通盤安排,这是十分必要的。因为有了了一个全面的購銷業務的规划,我們的工作便有了明确的方向和奋斗的目标,本期所介紹的炮車供銷社制訂1958年購銷规划的做法就很好。

供銷合作社在制訂購銷業務规划时,它的主要根据之一應該是农业生产的规划,要做到供銷社的業務和农业生产密切配合,支援农业生产的發展需要,这就要求供銷合作社必須做好調查研究工作,摸清楚农民在各个生产季节,在購銷業務上对供銷社有什么具体的要求,然后根据农民的需要結合国家的要求和供銷社的業務能力,研究和制訂出1958年的購銷計劃。这样,才能使供

銷社的購銷業務計劃,安排在一个比較可靠的基础上,才能使供銷社通过購銷計劃影响农业规划进一步吻合国家的要求,更好的支持农副業生产。

目前,正是一年之始和工农业生产新的高潮到来之际,各地供銷合作社在广泛組織职工学习全国农业發展綱要,提高职工思想業務水平的同时,我們認為都应该尽可能的結合業務工作,对1957年的購銷業務进行一次比較系統的檢查和总结,發動全体职工討論研究,开展鳴放和辯論,一面改进工作,一面通过深入的調查研究和反复的討論,对1958年的購銷業務,做出比較全面的安排和规划。这样制定规划,其整个过程,就是調查研究、总结經驗的过程,也是提高干部思想,动员干部为迎接1958年新任务的过程,有了这样一个工作规划,就会使全体职工,任务明确,心中有数,对完成1958年任务,無疑是一个良好的开端。

改进零售商品流转计划的编制工作

——苏联专家鲍洛金同志的调查工作报告

我們到河北省石家庄专区出差的目的，是研究供销社的零售商品流转计划编制办法和计划制度，研究流通费用的核算。我們曾在两个基层社和一个县社进行这项工作。

中国的各级供销社过去在计划工作方面做了许多工作，并取得了巨大的良好成就。各地出现许多青年计划专家，他们都能够创造性地解决计划工作上的问题。

当我们在县社和基层社研究计划编制办法时，计划工作人员向我们介绍了目前零售商品流转计划工作中存在的一些困难，这些困难大大地影响了计划的质量。

目前各级供销社零售商品流转计划是由全国总社统一批复下达，而商业部系统掌握的商品基金（约占供销社零售货源的70%）是由县国营公司取得县计委同意后分配给县社的，也就是说，商品基金直到县一级才具体按商业系统分配。

这一客观矛盾，给各地商品流转计划工作造成许多困难。

由于各县供销社经营的大部分商品是由县国营公司分配的，因而使省社审批的各县供销社商品流转计划必然与县国营公司分配给供销社的商品基金相脱节。这就决定了零售商品流转计划不可能以真实的货源为基础，不可能保证零售计划与商品来源之间的协调关系。

我们认为，在此情况下，编制全省和各县有经济根据的、切合实际的零售计划是很困难，甚至不可能。

由于上述原因，省社只批复县社零售计划总额的指标，并不根据实际货源计算进货数和商品储备额。同时，省社不具备编制各县商品流转平衡计划的条件和资料，结果必然造成县社的商品流转计划偏高或偏低。

我們都知道，计划应该具有动员作用。但是如果计划偏高或偏低时，它就失去了这种作用。在这种情况下，商品流转计划未必能够适应居民的购买力。

县社确定基层社计划也产生类似上述困难，在中央统一确定商品流转计划的条件下，上级社批准的计划对于下级社是必须完成的。所以即使省社批复的计划偏高或偏低，县社也必须按批准的计划数额下达基层社。

必须指出，如果县社不编制商品平衡计划，也很难确定上级批准的商品流转计划的正确性。

我们以省社批准藁城县供销社1957年商品流转计划作为例子，其数字如下：

1956年全县供销社实际流转额为883万元。1957年该县供销社申报计划为950万元，省社批准的计划为861.9万元，即等于1956年实际流转额的97.59%。全年实际流转额预计为983万元，超过年度计划14%。

从上列资料可以看出，该县供销社的年度零售计划与居民购买力和商品资源结合不够，计划偏低了。

其次，在县社确定基层社商品流转计划时，商品流转额控制数字下达县社时间，和县国营公司和省社各经理部分配的货源数字下达时间不同。因此，县社批复基层社商品的货源数经常与流转额的下达时间不一致。

如果县社只批复基层社19种商品的货源，而不编制全县和各基层社的分商品销货计划，使销货计划以实际货源为基础，并考虑到各基层社的实际商品储备状况，那么县社下达基层社的计划也可能偏高或偏低。

现在我們举藁城县岗上基层社的商品流转计划的完成情况作为例子。

1956年该基层社的实际流转额为77.2万元。1957年该社的申报计划为81.5万元，县社批复的计划为72万元，即等于1956年实际流转额的93.26%。该县贾石庄社1956年实际流转额为84.1万元，1957年批准该社计划为70万元，实际完成83.5万元。从这两个基层社看，县社的年度计划和季度计划都显然偏低。

此外，在同一省内的各县社，以及在同一县内的各基层社，其计划完成情况差别很大，某些单位大大超额完成，而另一些远远未完成。这一事实就可以说明计划工作中现存的问题。

在计划编制方面还存在一些技术上的问题。例如，在商品流转计划上，进货和销货指标过于繁复，但同时却不具备编制这些指标所必要的资料。

在进货计划部分，有下列指标：购进总额，系统外购进、其中：自农业生产者购进、省外购进、省外购进、县外购进等等。

在销货计划部分，有下列指标：销售总额，其中：工业、手工业、对私批发、零售、拨付财政、省外、省外、县外等等。

由于不具备必要的资料来编制上述指标，计划员只好用各种算术方法和估计来确定这些指标。当然，这是不可能准确的。

县社在商品流转计划工作上的另一个困难，就是上级社批复的计划到达过迟。某些县社在计划季度开始后一个月到一个半月才收到上级批复的季度计划，而年度计划有时在计划年度末才收到。

这不仅在计划工作上造成困难，而且计划批复过迟，就难于动员工作人员来争取完成这个计划。

在这次出差中，我们还研究了商品分布问题。在商业系统中正确地分布商品，是一项很复杂的工作。中国供销社在这项工作上取得了许多成绩，但也存在

一些尚未解決的問題。

我們根據蕪城縣社計劃科提供的資料，將其中四個基層社的商品儲備額（流轉的天數）列表如下：

	1957年初	1957年第三季度末
第一個基層社	36.7天	66.4天
第二個基層社	69.5天	55.1天
第三個基層社	51 天	64 天
第四個基層社	54.5天	77.7天

從這裡可以看出，各供銷社商品儲備相差很大。

下面再舉幾種商品在蕪城縣基層社的分布狀況。該縣共有12個基層社，每種商品我們取其中的四個基層社的材料。

紙烟：第一個基層社5天，第二個245天，第三個77天，第四個17天。食糖：第一個基層社58天，第二個8天，第三個62天，第四個9天。肥皂：第一個基層社113天，第二個5天，第三個26天，第四個115天。毛巾：第一個基層社546天，第二個105天，第三個542天，第四個190天。

根據全國總社計劃局提供的7個省的材料，分析結果表明，同一種商品的周轉率往往差別很大。

我們都知道，商品儲備在各地區和各合作社是不可能完全一樣的。因為商品儲備的數額取決於商品的性質、進貨和銷貨的條件、商業網的分布狀況和距離貨源的遠近等等。這就是說，商業組織的商品儲備是由許多因素決定的。但是各合作社所經營的商品品種相同，各種條件也相差不多，商品儲備也不應相差太大。

上面所引的商品儲備資料，在一定條件下，也可能是由於調撥計劃不準確造成的。

商品儲備應該經常保持與居民需求相適應的水平。商品儲備時間長短，與商品損耗以及商品保管費用大小有很大的關係。儲備時間愈長，商品損耗愈大，同時所需的銀行貸款和利息也愈大。

為了改善今后的商品供應工作，就必須改進零售商品流轉計劃工作。為此，最好研究並解決下列問題：

一、研究並解決零售商品流轉計劃由中央統一批复下達，與主要商品基金（占合作社零售流轉額70%左右）由地方國營公司分配之間的矛盾。

我們認為，這是改進今后縣社和基層社零售商品流轉計劃工作的一個極其重要的問題。要解決這一問題，似乎應該規定這樣一種計劃辦法，即縣社和基層社的零售流轉計劃和主要商品貨源由同一個機關來確定。

根據目前商品分配情況，各縣社的零售商品流轉計劃最好由各縣人民委員會來規定。在實行這種計劃辦法的條件下，省社各經理部和縣國營公司應該及時通知縣計劃機關自己所管理分配的商品基金數字，以便使商品流轉計劃與貨源相平衡。

如果採用這種辦法，全國總社下達省社計劃指標時，應取消指令性的銷售總額指標，參考性的零售總額

和批發額指標（包括對私批發）。

假如總社和有關的計劃機關認為可行的話，採取這種辦法是有可能的。在此情況下，總社和省社的計劃部門應給予縣社必要的幫助，並監督完成這些計劃。

如果已經決定今后商品流轉計劃由國家經委綜合下達到省（不分系統），則最好與有關計劃部門研究，省下達到縣時也按總額確定，再由縣人民委員會分配各商業系統縣級單位的商品流轉計劃。

至於應由全國總社規定的指標，如差價、流通費用、利潤等，在現階段可仍按過去辦法計劃。但今后還要考慮應採取哪種辦法較為適宜。

我們深信，這種辦法會給縣社和基層社創造良好的條件，以便提高商品流轉計劃工作的質量。

二、由於各省、縣和基層社的商品儲備水平差別很大，最好能夠深入研究其原因。在目前國內某些商品尚感不足的情況下，在全國正確地分布這些商品，是具有重大的國民經濟意義的。

在研究商品儲備問題時，還應考慮進行下列工作：

1. 規定各合作社的商品合理儲備定額，必須使商品儲備額與商品流轉額相適應。

我們認為，如果商品儲備沒有定額，在一定的條件下，會對商業工作失去監督，並因而產生許多不良的後果。制定商品儲備定額，對於改進計劃工作和商業領導工作都有很大的意義。

2. 為了保證更加正確地在各省、縣和基層社分布商品，應注意改進這方面的計劃工作。根據應分配的貨源數額、各地居民對商品需求的特点、季節性和地方貨源情況等等，分配各單位的商品也應不同。

雖然各種商品的分配辦法不同，但有一個总的原則，就是必須保證貨源平衡。因此，對每種主要商品和各商品大類都須要編制全縣和各基層社的平衡表，分別確定期初庫存、本期進貨、本期銷貨和期末庫存。

三、在零售商品流轉計劃中，是否可以考慮將生活資料和生產資料兩個指標合併，只計劃零售流轉總額，其中單獨列出公共飲食業流轉額。

至於對主要生產資料計劃和銷售的監督，可仍按現行統計核算以數量指標進行。

四、我們認為，對某些土產，如毛竹、生漆、棕片、土紙等，中央可以不規定各省的採購計劃，只規定各省的外調計劃。至於這些產品的採購計劃，可由省社取得當地有關機關的同意來確定。

五、應考慮簡化進貨和銷貨計劃指標，這樣會大大地減輕計劃工作的負擔。同時還應相應地減少統計報表上的指標。

六、基層社上報縣社和縣社上報省社的申報計劃中，商品種類名稱過多（一百數十種）；似可大大減少，而只申報那些由縣社分配的商品。不屬縣社分配的貨

（下轉第26頁）



棉杆皮剥制、脱胶

一、剥皮：为了保证棉杆皮的质量，一定要选择较长、较粗和没有发霉的棉杆，进行剥皮。一般剥制棉杆皮的方法有三种：

1. 鲜剥皮：棉杆刚拔下来时，含水分很多，皮、骨粘贴的还不紧，容易剥皮。剥皮的方法是剔去旁枝后，用木棒捶敲打棉杆，将皮、骨敲松，用手把皮撕开，即获得棉杆皮；有些地方是把剔去旁枝的棉杆切去根部，再从棉杆的末端撕开数寸长的皮，然后将这样的棉杆七、八根放在左脚上，用右手拉着这些已撕开的皮，往上撕，就能使皮骨分开。采用这个办法，一人一天能剥出干皮十至二十五斤。

用鲜棉杆剥出的皮，断的和损伤的少，纤维质量高。

2. 湿剥皮：把干棉杆浸到水坑内或河内一至二天，再捞出来稍微敲打一下，就能把皮撕开。如果多泡浸几天，不用敲打就能撕下皮来。一人一天能剥二十多斤干皮。

冬天河水、坑水结冻，不能泡浸棉杆时，有的采取往棉杆上洒水，经过夜冻和白天化冻后，棉杆皮即被浸透，很易剥皮。

湿剥出的棉杆皮要随时进行脱胶，千万不要把没晒干的棉杆皮堆在一块，不然就会霉烂，失去使用价值。

3. 机器剥皮：浙江麻纺厂职工创造一种剥棉杆机，一小时能剥棉杆三百六十斤。但目前利用机器剥皮的成本尚高，俟将来改进后，才能推广。

二、化学脱胶：棉杆皮含有胶质，必须脱胶后才能得到纯洁和有拉力的棉杆皮纤维。利用碱类和其它化学药品的化学作用，使棉杆皮的胶质分解，称作化学脱胶法。

现在一般采用的是碱类脱胶法，如十斤生棉杆皮就用碱五两共同放入

盛水的锅内煮沸，约一小时至一小时半就可煮好（水沸后，要翻动一次）。也有用10%的石灰加2%的碱面煮的。这样配合约相当于6%的碱面效力，成本可以降低一些。采用此办法时，要先将石灰溶化，滤去灰渣，然后加上碱面，再放入棉杆皮烧煮。还有用草木灰水煮的，配合比例是十五斤草木灰，一百斤水。先将草木灰浸泡一夜，然后滤去渣滓，倒在锅内，放入棉杆皮，进行烧煮。煮好的鉴别方法，是用手撕棉杆皮中部，如呈网状时，就是煮好了。把煮好的棉杆皮捞出来，放到碾米的碾子上碾七、八圈，然后放到水坑边一面揉搓，一面捶洗，洗去胶质后，晾干，扎成把，就可出售。

三、天然脱胶：这是棉杆皮脱胶的一种好办法，它的特点是利用水温和细菌使棉杆皮发酵，分解棉杆皮中的胶质。这种天然脱胶法，主要有下列数种：

1. 打木椿脱胶法：选择坑水或河滩水流动缓慢的地方，打上几排木椿，木椿排距二十尺左右，株距十至二十尺，然后顺着每行木椿的下面半尺处绑一道木条，再横着在木椿行间每隔一尺系一条绳子，于绳子上系上每把重一斤左右的棉杆，沉入水内浸泡。

2. 荆条笆夹棉杆皮脱胶法：用两块大小一致的荆条笆夹上棉杆皮（根部朝外），用绳或铅丝沿荆条笆边系紧。如用3×6尺宽的两块荆条笆能包夹棉杆皮二百斤。包夹好后，即推入水坑内，上边压上石头，使其稍露出水面，但不要接近水坑底。

也有把棉杆皮放到竹筐子里，上下铺上稻草放到坑水或河水中泡湿的，效果也很好。

3. 带杆脱胶法：先在水里打上四至六根木椿，再于木椿上绑一木架子，但须距水底半尺至一尺，然后把棉杆扎成五至六斤的小捆，排放到木架子上，除应距水面三至四寸高外，还应压上石头，不使其浮起来。

以上三种脱胶方法的湿浸时间，要看水温而定，水温25°—30°C时，

需泡二十天左右。如山东平原地区在六月间需泡浸十五天，七、八月间需二十至三十天，九月以后就要四十天以上。湿浸好的鉴别法，就是把棉杆皮中部撕开，纤维成网状时，就是湿浸好了。如果湿浸的是棉杆，只要用手一撕，皮骨很易分离，也就是湿浸好了的象征。把湿浸好了的棉杆皮捞出来，捶洗去胶质，晾干，梳顺和扎成把，就成熟棉杆皮纤维了。

如果湿浸的是棉杆，当湿浸好了后，就捞出来一面剥皮、一面搓洗，除去胶质和晾干后，扎成把，就可以出售了。

（全国合作总社烟麻局原麻处）

沙子湿制籽麻皮

陕西省供销合作社在缺乏水源的定边县，利用沙子湿制籽麻皮已获得成功。采用这种方法湿制出来的籽麻皮，拉力强、无沙土、色泽为黄白色或浅绿色。

湿制的方法，首先挖一个三尺深的土坑（根据湿麻多少来确定坑的长、宽尺度），在坑底铺一层约三寸厚的沙子（不能用胶泥土），将用清水泡过的籽麻杆（用清水泡半天至一天，不能用含有碱性的水，含碱的水湿制出来的麻皮，质硬，纤维脆，无拉力），放在沙子坑里，每放一层籽麻杆，铺一层沙子，最好是放三层麻杆，铺三层沙子。每层麻杆最多放五至七寸厚，沙子能掩盖全部麻杆即可，但最上一层的沙子要盖七寸至一尺厚。湿制时间，应根据气候的冷热来确定，春秋季节，可湿三至五天；夏季一至三天为宜。为了不使麻皮湿坏，每天可抽出一两根麻杆看一看，如外皮变成黄白色或绿白色时，麻皮即已脱离麻杆，就可进行剥麻。在剥麻时，应抽出一根剥一根，防止把全部麻杆一同抽出，麻皮干燥后不易剥掉。剥下来的麻皮，应扎成小把，然后截去二寸多长的根部，因根部的麻皮质脆，不能制绳。然后将麻皮放在日光下晒干，扎成半斤左右的小把，用手将麻皮的粗皮和沙子揉、抖掉，再把麻皮梳顺，即可出售。（陈瑞云）

新工商 (半月刊)

1958年1月創刊

“新工商”半月刊是中国民主建国会中央委员会、中华全国工商业联合会編輯的以全国工商业者和民建会会员为对象的群众性刊物。原来由全国工商联編輯的“工商界”月刊，自58年起已告停刊。

“新工商”半月刊每月9日、24日出版，每期定价1角8分，預訂一季1元零8分。“新工商”半月刊1958年第一季度的發行工作，由“新工商”半月刊社自行办理，各地讀者即日起可与当地工商联或民建会联系，由他們將訂戶名單和刊費彙总訂閱。自第二季起改由全国邮局發行。

財政經濟出版社出版

(58)007-合.12.

—— 欢迎訂閱 粮食周报 ——

“粮食周报”是粮食部的机关刊物，主要閱讀对象是县以下的粮食干部。它的任务是：宣傳粮食政策和报导重大的業務措施；反映各个地区和各門業務的工作动态；交流工作經驗；介紹、研究有关粮食工作的經濟理論和科学技术知識；反映粮食职工的政治生活和文化生活情况。

每逢星期日出版 每期定价5分

預訂：每月2角 每季6角 全年2元4角

全国各地邮电局、所均可办理預訂手續

国营商業會計核算

商業部教育局教材編輯委员会編 第1分冊 0.60元

第2分冊 0.55元 第3分冊 0.65元

本書是根据商業部系統中等商業学校財務會計專業国营商業會計核算課程教学大綱編写的。結合中等商業学校学生的一般水平，力求通俗易懂，并适当地結合現行會計制度与实际業務情况，从理論上加以說明。可供一般商業會計干部作为業務学习参考用書。本書內容共分三部分，并分三个分冊出版。第一部分为理論基礎，系根据一般會計原理結合商業會計特点进行論述；第二部分为商品流轉業務的核算，主要根据基層企業業務性質，对批發商品与零售商品流轉分別加以闡述；第三部分为其他有关業務的核算，包括貨幣資金，結算，信貸，劳动工資，商品流通費用，税金，財務成果，基本建設，固定資產，低值易耗品，政府資金和企業獎勵基金業務的核算以及會計报表等。

外国貿易情况介紹

商業部專家工作室譯 0.30元

本書共包括15篇文章，前6篇介紹各人民民主国家的貿易組織、貿易情况及其機構設置；后面7篇叙述资本主义国家的一般貿易情况和零售、飲食等行業的情况，对壟断資本操縱下的西欧国家的貿易情况也作了一般性的报导和專門性的介紹。可供我国商業工作人員的研究和参考。

苏联的流通費用及其降低方法

庫立可夫等編著 奔流等譯 1.30元

中国国营秋林公司經營管理經驗介紹(下冊)

中国国营秋林总公司編 1.10元

經濟計算教程

商業部教育局教材編輯委员会編 1.10元

珠算傳票

商業部教育局教材編輯委员会編 0.32元

筹珠联合使用法(附活动多位数倍数表)

余介石編 0.24元

防止包裝物損耗(苏联商業工作先进經驗)

刘丙吉譯 0.08元

財政經濟出版社出版 新华書店总經售

每
月
十
一
日
在
北
京
出
版
定
价
每
册
一
角
六
分